

FARES_MASRY
www.ibtesamah.com/vb

رسائل من القادة

نصائح شخصية إلى قادة المستقبل من أكثر شخصيات العالم تأثيراً

جمعها
هنري. أو. دورمان

نقله إلى العربية
محمود صادق القضاة

العبيكان
obeikan



الوصول إلى الحقيقة يتطلب إزالة العوائق
التي تعترض المعرفة ، ومن أهم هذه العوائق
رواسب الجهل وسيطرة العادة ، والتبجيل المفرط لمفكري الماضي
إن الأفكار الصحيحة يجب أن تثبت بالتجربة

حصريات مجلة الابتسامة
** شهر نوفمبر 2018 **
www.ibtesamah.com/vb

التعليم ليس استعداداً للحياة ، إنه الحياة ذاتها
جون ديوي
فيلسوف وعالم نفس أمريكي

رسائل من القادة

نصائح شخصية إلى قادة المستقبل
من أكثر شخصيات العالم تأثيرًا

جمعها

هنري أو. دورمان

نقله إلى العربية

محمود صادق القضاة

العبيكان
Obeikan

Original Title
LETTERS FROM LEADERS
Personal Advice for Tomorrow's Leaders from the World's Most Influential People
Author:
Henry Dormann

ISBN-10: 1599215012
ISBN-13: 978-1599215013

(ح) شركة العبيكان للتعليم، 1435هـ
فهرسة مكتبة الملك فهد الوطنية أثناء النشر
أو. دورمان، هنري
رسائل من القادة نصائح شخصية إلى قادة المستقبل./هنري أو. دورمان، محمود صادق القضاة- الرياض 1435هـ
224 ص؛ 14× 21 سم
ردمك: 4 - 650 - 503 - 603 - 978
1 - القيادة الإدارية - القضاة، محمود صادق (مترجم) ب - العنوان
ديوي: 658,409 رقم الإيداع: 1139 / 1435

الطبعة العربية الأولى 1437هـ - 2016م

الناشر Obeikan للنشر
المملكة العربية السعودية - الرياض - المحمدية - طريق الأمير تركي بن عبدالعزيز الأول
هاتف: 4808654 فاكس: 4808095 ص.ب: 67622 الرياض 11517

موقعنا على الإنترنت
www.obeikanpublishing.com
متجر Obeikan على أبل
http://itunes.apple.com/sa/app/obeikan-store

امتياز التوزيع شركة مكتبة Obeikan
المملكة العربية السعودية - الرياض - المحمدية - طريق الأمير تركي بن عبدالعزيز الأول
هاتف: 4808654 - فاكس: 4889023 ص. ب: 62807 الرياض 11595

قائمة المحتويات

39-51 نصيحة من الرّؤساء

جيرالد آر. فورد- رئيس الولايات المتحدة الأمريكية الثامن والثلاثون:
خصوم، لا أعداء.

جيمي كارتر- الرئيس التاسع والثلاثون للولايات المتحدة الأمريكية:
وسّعوا قلوبكم وعقولكم.

جورج هيربرت ووكر: الرئيس الحادي والأربعون للولايات المتحدة الأمريكية: قائمة بأهم عشرة أمور من وجهة نظر الرئيس الحادي والأربعين.

جورج ووكر بوش- الرئيس الثالث والأربعون للولايات المتحدة الأمريكية:
قل ما تؤمن به ودافع عنه.

53-76 رسائل وأرقام

سمنر ردستون- رئيس مجلس إدارة شركة *Viacom*: الميزات الثلاث

جون تيتس- المدير العام والرئيس التنفيذي لشركة *J.W Teets Enterprises* والمدير الأسبق لمؤسسة *Dial*: التفكير الإيجابي

موربيل (ميكي). سيبرت- المؤسسة، والمديرة العامة والمديرة التنفيذية، لشركة موريل سيبرت: قائمة النصائح العشر برأي المرأة الأولى في عالم المال.

جان بيير جارنييه- المدير التنفيذي الأسبق لشركة *Glaxosmithklins*:
ثمانية مفاتيح لحياة سعيدة.

أوزوالد . جي جروبل- المدير التنفيذي السابق لمجموعة شركات *Credit Suisse Group*: 75% عن المستقبل.

جيمس د. روبنسون الثالث- شريك عام في شركة *RRE Ventures*:
القيادة؛ من البداية إلى النهاية.

إلياس أي زرهوني -- مدير المعاهد الوطنية للصحة: قواعد أل 50/50

كاثي بلاك - مديرة مجلات هارتس *Hearts*: عش حياتك 360 درجة.

هاورد جي. روبينشتاين - مدير شركات روبينشتاين وشركاه *Rubenstein Associates*: إطار عمل

جوزيف هارولد. فلوم - شريك رئيس في شركة *Skadden,Arps, Slate, Meagher & Flom*: من دون وصفة سحرية.

77-84 الشغف والرضا الوظيفي

جون ف. ويلش جونيور - المدير التنفيذي السابق لشركة *General Electric*: شيء ما يدير عجلة حياتك.

موريس آر. «هان». جرينبيرج - رئيس مجلس الإدارة والمدير التنفيذي لشركة *C.V. Starr & Co.*: الشغف.

جوزيف آر. جروميك - رئيس مجلس الإدارة والمدير التنفيذي لمجموعة *Warnaco*: أول مكان تبدأ فيه.

85-106 قامات عالمية

الدالاي لاما: الحب والعاطفة

ميخائيل جورباتشوف - الرئيس السوفيتي الأسبق ورئيس منظمة الصليب الأخضر الدولية: الناس جميعهم إخوة في الإنسانية.

فلاديمير بوتين - رئيس روسيا: الاجتهاد أصل النجاح.

روه تاي وو - الرئيس الأسبق لكوريا: اتخذ قرارات جريئة.

الملك عبدالله الثاني ابن الحسين- ملك الأردن: تحلّ بالقيادة من خلال الشجاعة.

مهاتير محمد- رئيس وزراء ماليزيا الأسبق: أمر جدير بالمحاولة.

نور سلطان نزار باييف - رئيس كازاخستان: هل عشت هذا اليوم بوجه صحيح؟

لي هسين لونغ - رئيس وزراء سنغافورة: حتى تبني وطنًا من عدم.

107-114 العولمة

جي ألين أندرياس- المدير العام لشركة *Adm* والمدير التنفيذي الأسبق لها: أعظم تعليم ممكن.

لي كوان يو- وزير موجّه — سنغافورة: فرص العولمة.

دونالد جي. ترامب- المدير العام ورئيس مجلس إدارة مؤسسة ترامب *Trump* والمدير التنفيذي لها: العالم مكان كبير.

115-128 الحكمة تورث

أنتون روبيرت - مؤسس مجموعة *Rembrandt*: أمثال.

جيرهارد شرودر - المستشار الألماني الأسبق: الضرورة الحتمية.

ليو هندري الابن - شريك إداري في مجموعة *Intermedia Partners*: النيازك التي تضيء عالمنا.

ليزلي إي . بينز - نائب المدير العام في مصرف بنك *Modern* والمدير التنفيذي لمجموعة *Modern Asset Management*: سبب لتعيش

جين آفترمان - نائب مدير ومساعد المدير العام لفريق *New York Yankees*: التكوين الأخير لشخصيتك.

129-138 شخصيات عصر النهضة

جيامبيرو بودينو - مدير مبدع لشركة *Richemont*: وسّع آفاق إبداعك قدر استطاعتك.

جون جي برينان - المدير العام والتنفيذي لشركة *The Vanguard Group*: القيم المشتركة وروح المغامرة.

ستيفان روجان - رئيس مجلس إدارة مجموعة *Wittur Holding Gmbh*: ابحث عن مسؤوليات أكبر.

دارين اي. توبين - نائب المدير التنفيذي والمدير المالي لشركة *Verizon* للاتصالات: زد من حجم توقعاتك.

139-162 العمل مع الآخرين

كاثرين إف. وايلد - مديرة عامة وتنفيذية لمنظمة *New York City Partnership*: شراكات تغير العالم.

جيمس إس. تيرلي- المدير العام والتنفيذي لشركة *Ernest & Young*: الإخلاص والاحترام وروح الفريق.

لي كاشينج - مدير عام شركة *Chairman, Cheung Kong (Holdings) Limited and Hutchinson Whampoa Limited*: الإنصاف.

تشارلز أو. هوليدي الابن - المدير العام والتنفيذي لشركة *DUPONT*: ليست مسابقة للجمال.

ماريا رازوميش — زيك- نائب المدير الإقليمي والمدير العام لسلسلة فنادق *Peninsula*: سمعتك وإخلاصك كلّ شيء.

فاروق كثواري- رئيس مجلس الإدارة والمدير العام والتنفيذي لشركة *Ethan Allen*: ابنِ حوارًا.

بيرند بتسشريدر - المدير السابق لشركة *Volkswagen*: أنصت جيدًا.

شيلي لازاروس - المدير العام والتنفيذي لشركة *Ogilvy & Mather Worldwide*: أفضل أن أطلب العفو لا أن أطلب الإذن.

سانفورد آي. ويل - المدير الفخري لشركة *Citigroup Inc.*، في نيويورك: راجع ذلك الخطأ.

بيث بروكي - نائب المدير العام لشركة *Ernest & Young*: استخدم المنصّة.

163-172 العمل لمصلحة الآخرين

ريتشارد هولد بروكي - سفير الولايات المتحدة الأمريكية ونائب المدير العام لشركة *Perseus*: إلى الخدمة العامة.

جون دي. نيغروبونتي - نائب وزير الخارجية في الولايات المتحدة الأمريكية: حياة في الخدمة العامة.

ديانا دي جيتي - عضوة في مجلس الكونجرس الأمريكي ونائب مراقب الحزب الديمقراطي: فوائد تغيير حياة الآخرين.

الملك بوميبول ادولياديج - ملك تايلاند: الروح الطاهرة.

173-188 طالب بمكانك في العالم

اللورد إي. جون بي. براون- المدير التنفيذي الأسبق لشركة النفط البريطانية *British Petrolium*: بناء نواة قوية.

توني هول- المدير التنفيذي لدار الأوبرا الملكية في لندن: أدوار مختلفة عدّة.

ثوماس هوفنج - الأمين السابق لمتحف الفنون في نيويورك: كل شخص يرغب فيك.

دونالد كيو - مدير غير تنفيذي لمجلس إدارة شركة *Allen & Company*: قرار بسيط.

ديفيد روكفلر الابن- عضو مجلس إدار شركة روكفلر للخدمات المالية: احضر جيدًا.

السير ديفيد تانج - المدير والمدير الإداري لشركة *D.W.C Tang Development Limited*: ملك في كلّ وظيفة.

جيمس أس. تيش- الرئيس والمدير التنفيذي لشركة *Loews*: اسبح ضد التيار.

189-203 التركيز/الالتزام

هنري كوفمان - مدير شركة هنري كوفمان: المثابرة.

ريمون دبليو كيلي - مفتش في قسم شرطة نيويورك: كرّس نفسك تمامًا.

نبذة عن المؤلف

إضـــافة إلـــى عمل هنري أو. دورمـــان في مجلة ليـــدرز، فإنه محرر كتاب *The Speaker's Book of Quotations*. ومـــن بيـــن أدواره القياديـــة المختلفـــة، تأســـيس مكتبة الأوراق الرئاســـية Library of Presidential Papers، وكان المديـــر التنفيذي الأول لها (التي أصـــبحت الآن مركز الدراســـات الرئاســـية) أيضًا، عمل مديرًا عامًا لشركة التطويرات التقنية الأمريكية، وهي إدارة تابعة لمؤسســـة Banknote الأمريكيـــة. يـــوزّع وقته بين مدينة بـــاث وولاية نيويورك ومدينة نيويورك.

المقدمة

الملوك، والملكات، والحائزون على جائزة نوبل، والرؤساء، والمسؤولون، والمديرون، وقادة العالم كلّهم يشتركون في شيء واحد: يريدون أن يكون ما حققوه مفيدًا وأن يسلّموه للأجيال الشابّة. ويريدون أن تتذكرهم الأجيال اللاحقة من خلال إنجازاتهم الصناعية والتجارية، والأعمال الخيرية التي قاموا بها، والخدمات العامة والتعليم التي أسهموا في تحقيقها.

قد يختلفون في السياسة، أو العمل، أو أسلوب الحياة، ولكنهم جميعًا يودّون أن يدوّن التاريخ صفحة مشرقة عنهم، وعن إرثهم الذي تركوه لمن بعدهم. بعضهم يورِّث الثروة، وبعضهم الطموح، وآخرون الاثنين معًا. وهم جميعًا متحمسون لتعليم الشباب نجاحاتهم، وأن يتعلموا من أخطائهم أيضًا.

عندما يتقدّم العمر بالمرء يصبح حكيمًا، ولكن لا فائدة من هذه الحكمة إن ظل صاحبها صامتًا.

لقد عاش القادة الذين تتحدث عنهم هذه الصفحات حياتهم، وهاهم الآن يعرضون خبراتهم؛ لتكون معينًا ينهل منه أصحاب العقول الطموحة النيرة؛ أولئك الذين يريدون أن يكونوا فاعلين في هذه الحياة.

هذه هي بعض الكلمات التي يوجهها كثير من القادة الحكماء إلى كلّ طالب نُصْح وتوجيه؛ نصائح نقدمها لتستفيد منها إنْ وافقت عليها، أو لتتجاهلها إن لم تَرُقْ لك، لكن بطريقة أو بأخرى، لتصبح ملكك، لتساعدك على المضي قدمًا في حياتك، وتعينك على أن تصبح أحد هؤلاء القادة في المستقبل؛ لِمَ لا!

هنري دورمان؛ رئيس مجلس إدارة مجلة (ليدر) ورئيس تحريرها

الانطلاق مع العظماء

محمد علي

بطل العالم الأسبق في الملاكمة للوزن الثقيل

على الرّغم من المرض العضال الذي يعانيه، كتب محمد عليّ هذه الرسالة بنفسه، حيث دوّن الكلمات، ووقع عليها بتركيز عالٍ.

(البطل)، يقدّم نصائحه من قلبه مباشرة: ثابر، استمتع، كن اجتماعيًا، واعمل ما تراه مناسبًا.

كونه ما زال أكثر الرّجال شهرة في العالم، فقد برز نجم محمد علي لدى فوزه بالميداليّة الذّهبيّة في أولمبياد روما عام 1960م. آنذاك، أطلقت عليه مجلة GQ لقب (رياضيّ القرن)، كما لقّبته مجلة Sports Illustrated بـ(رياضي القرن العشرين)، وأطلقت عليه محطة هيئة الإذاعة البريطانية لقب الشخصية الرياضية في القرن العشرين. ما يزال محمد علي مشغولًا بجعل العالم مكانًا أفضل للناس، سواء عن طريق تعزيز التسامح والتفاهم، أو إطعام الجياع، أو مساعدة الأطفال المحتاجين. وفي عام 2005، كُرِّم بوسام الحرّيّة الرّئاسيّ في الولايات المتحدة الأمريكيّة.

كلما كانت العقبات أكثر صعوبة كانت لحظة النجاح أكثر روعة

قال الدكتور مارتن لوثر كينج ذات مرة: «الوقت مناسب دائمًا للقيام بما هو مناسب». وأعتقد أنّ معظم الناس يوافقونه على ذلك، ولكن الجزء الأصعب يكمن حتمًا في معرفة «ما هو المناسب». لم أحاول الإملاء على الناس كيفية تحديد الأمور المهمة قطّ، ولكن سأطلعكم على كيفية محاولتي القيام بذلك.

كنت دائم الاهتمام بما يدور حولي. لقد استمعت، وراقبت، وقرأت، وكنت أنتقي الأفكار والمعلومات المنطقية بالنسبة لي، وأتبناها، وأكيّفها بما يتوافق مع حياتي. لقد حاولت جاهدًا، ومن ثمّ حاولت أكثر أن أصبح الأفضل الذي أريد أن أكون في مجال عملي؛ لقد تعلمت أنّ الصعابَ التي تواجهني جزءٌ من حياتي، وأنّ التحديات هي التي تجعل الحياة مثيرة، وحتى عندما تكون الصعاب مؤلمة ومخيفة، تكون لحظات النجاح أكثر روعة. لقد قررت ألا أتخلى عن فرصتي لمجرد علمي أنني قد لا أنجح بذلك، وحتى عندما لا أتمكن من تحقيق أهدافي، فقد وجدت أنني كلما حاولت أكثر شعرت أنني متقدم أكثر مما كنت عليه، وتوصلت إلى أنّ هذه الرحلةَ الصعبة مغامرةٌ رائعة في حدّ ذاتها.

أيضًا، الاستمتاع على قدر كبير من الأهمية؛ لقد استمتعت بحياتي حقًّا، وبصرف النظر عن مكانتي أو عملي، فقد أخذت الجانب الإيجابي من خبرتي، وعشت اللحظة، وتواصلت مع الآخرين من حولي، بغض النظر عمن كانوا، لقد حاولت أن أجعل الناس يشعرون بالرضا عن أنفسهم، أو إضحاكهم إنْ وجدتُ إلى ذلك سبيلًا.

والأهم من ذلك كلّه أنني آمنت بالله تعالى، وآمنت أنه حكيم بما يقدّر لي في حياتي، وباستخدام هذه الدروس جميعها مبادئَ في حياتي، بغض النظر عن المال الذي أمتلكه، أو القوة والسلطة التي لديّ على الآخرين، اتخذت القرارات التي آمنت بها في داخلي في الوقت المناسب؛ لقد تقبلت نتائج اختياراتي، وأرى أنّ «القيام بما هو مناسب». هو كلّ شيء.

التفاؤل والتغلب على التحديات

وحيد الأغباند

الرئيس التنفيذي لشركة بالي كلوكنر BALLI KLÖCKNER

لقد أصبح وحيد الأغباند ناجحًا جدًّا على الرّغم من أنّه أجنبيّ مقيم في لندن، وتعدّ شركته المتخصصة في المعادن من أكبر الشركات في هذا المجال، وتتعامل مع نطاق عالميّ كبير جدًّا، إنه صائد فرص، ويستفيد من كلّ فرصة تلوح أمام ناظريه، إنه يناقش أهمية التفاؤل في وجه التحديات السلبية، بالاقتراب من المشكلات من أكثر من زاوية، والاستفادة دومًا من نظام القيم الأساسي.

وحيد الأغباند: مؤسس شركة مجموعة بالي كلوكنر لتجارة السلع والحديد ورئيس مجلس إدارتها، وهو عضو في معهد المديرين البريطاني، واتحاد الشركات البريطانية الصناعية، ومنتدى دافوس الاقتصادي العالمي، والمتحف البريطاني، ومجلس جامعة كورنل، والمجلس الاستشاري لمؤسسة باولين، أضف إلى هذا أنه عضو مؤسس في مؤسسة الإرث الإيراني.

ابحث عن الجانب المضيء دائمًا

في اعتقادي أنّ على الناس البحث دائمًا عن الجانب المضيء في كلّ مشكلة؛ ففي الوقت الذي أراها مصيبة عند العاشرة صباحًا، قد أراها فرصة سانحة لا تُعوّض في الخامسة مساءً؛ إذًا، يكمن التحدي في المقدرة على التحرك مئة وثمانين درجة حول المشكلة والبحث عن الجانب المضيء فيها، ففي حياتي، كنت أزداد قوةً عند خروجي من المآزق؛ لأنني كنت دائم البحث عن الوجه المشرق فيها.

أمرٌ آخر، كن متفائلًا؛ فالحياة مليئة بالفرص المواتية التي بإمكاننا اقتناصها، عادةً ما يسود التشاؤم عند وجود مشكلة، ولكن، لكل مشكلة وتحدّ حلّ وفرصة لجعلها في مصلحتك.

لا أعرف طرقًا سهلة لكسب المال أو تحقيق النجاح في الحياة، معظم الناس الذين أعرفهم ناجحون، بل إن معظمهم أكثر نجاحًا مني؛ نجحوا لأنهم قاموا بالعمل الشاق والجاد، مستخدمين أفكارًا مناسبة، وطرقًا ناجحة أيضًا، وأعتقد أنه إذا نظرنا إلى بعض القيم الأساسية التي تجعل الأجيال الحالية من القادة في المجالات الصناعية والتجارية عظماء، فإن الأجيال القادمة ستستفيد من هذه القيم، وستستخدم أدوات أفضل، وستوجِد مستقبلًا أكثر نجاحًا وازدهارًا من الماضي.

توماس بون بيكنز

رئيس مجلس إدارة شركة BP كابيتال النفطية والرئيس التنفيذي لها

على الرغم من تقدمه في العمر، فهو أحد مشاهير ولاية تكساس، كان توماس بون بيكنز محقًا فيما يتعلق برأيه عن مستقبل النفط والغاز والطاقة، وكسب كثيرًا من المال نتيجةً لذلك. يصف بيكنز في رسالته أهمية المثابرة، حتى في وجه التحديات الكبيرة.

بنى بيكنز أكبر شركة نفط مستقلة في الولايات المتحدة الأمريكية، وتطور عمله بصفته مقاولاً كبيرًا حتى بعد تركه لها؛ ومن بعض نجاحاته الطويلة، نذكر أن مجلة **فايننشال وورلد** لقبته بـ (المدير التنفيذي الأفضل في القرن) عام 1989م، ووضعته مجلة (أويل آند غاز) ضمن قائمة أكثر مئة شخص شهرةً في عصر النفط. وخلال حياته المهنية، جنى المئات من ملايين الدولارات للآخرين ولنفسه، ولم يتردّد في توزيعها على الأعمال الخيرية؛ فتبرع بأكثر من ست مئة مليون دولار تقريبًا في بعض المجالات، ومنها البحوث الطبية، والرياضة، والمشروعات الأكاديمية.

أولًا: عليك بالمثابرة والاستمرار في المحاولة. في إحدى المرات، قال لي أحدهم: بيكنز، أنت تجهد نفسك لتظهر قدرتك على مواجهة الصعاب والتغلب عليها. صحيح أنني لا أحب هذا، ولكن هذا لا يثنيني عن فتح الدروب المقفلة؛ فأنا على يقين من قدرتي على اجتياز ذلك.

لا تستسلم لأيّ شيء كان؛ في عام 1990م أصابني الإحباط، ولم أعتقد أنه سيصيبني أبدًا، ولكن هذا ما حدث. الإحباط لم يطل طويلًا، لقد تخلصت منه وللأبد، وأشرقت لي فكرة في حياتي؛ إنّ لم أستطع إصلاح شيء ما، تجاوزته. ولا أهدر وقتي عبثًا على مشكلة لا أستطيع حلّها.

على الشباب الثّقة بأنفسهم، ولاسيّما إذا واجهوا معضلة تحتاج إلى كثير صبر وقوة للتغلب عليها. لقد كنت دائمَ الثّقة بنفسي.

بيتر ج. بيترسون

المدير العام لمجموعة شركات BLACKSTONE

المدير السابق لشركة الإخوة ليمان، ومؤسس مجموعة شركات Blackstone بيتر بيترسون، تقاعد عن العمل جزئيًا وهو واسع الثّراء؛ ملياردير، سخّر أمواله في مؤسسة أقامها لخدمة المجتمع في صورة بعثات دراسية. ومن خلال قصة حياة عائلته، يشرح لنا القيم والدروس التي قادته إلى النجاح.

بيتر ج. بيترسون هو الرئيس العام لمجموعة شركات Blackstone وأحد مؤسسيها، وهي شركة خاصة في الاستثمار المصرفي، إضافة إلى أنّه رئيس مجلس العلاقات الخارجية، والرئيس المؤسس لمعهد الاقتصاد العالمي في واشنطن، والرئيس المؤسس لتآلف الكونكورد، وهي مجموعة مدنية مكرسة لنشر ثقافة المسؤولية المالية.

قبل تأسيسه شركة Blackstone، شغل بيترسون منصب الرئيس الإداري والتنفيذي لشركة الإخوة ليمان Lehman Brothers، ثم أصبح رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي للمجموعة نفسها، ولاحقًا لشركة كوهن ليوب Kuhn, Loeb Inc أيضًا. بعد ذلك، أصبح وزير التجارة في الولايات المتحدة الأمريكية.

«أنا الابن الأكبر لمهاجِرَيْن يونانيَّيْن، وفي اليوم الذي يتّسم بضعف، وفشل وجود القدوة الحسنة، كان والداي مثالًا على الإلهام الذي يصعب نسيانه.

كان والدي (جورج بيتروبولوس)، ووالدتي (فينيتا بافلوبولوس)، عزبين عندما قَدِمَ كلّ بمفرده إلى أمريكا في مراهقتيهما، وفي جعبتهما ما تعلموه في الصف الثالث الابتدائي فقط من مدرسة يونانية في قرية زراعية نائية. لقد كانا خائفين، لكن الفرص في وطنهم ضئيلة، في حين غمرهم الحلم الأمريكي بالأمل والثقة؛ فالطموح في الولايات المتحدة لا حدود له، وفيها تتحقق الأحلام.

وكغيره من شباب كُثُر، توجّه والدي إلى الغرب عام 1912م، وبصفته مهاجرًا، عمل في أيّ مهنة وجدها تصلح لمهاجر يتحدث لغة أجنبية. بعدئذٍ، توجه إلى ولاية نبراسكا، حيث اجتمع مع أخيه الأكبر؛ (نِك)، الذي كان يعمل في اتحاد المحيط الهادئ للسكك الحديد. ولأنّ من الصعب على مدير الشركة نطق اسم العائلة، غيّر (نِك) اسم العائلة من (بيتروبولوس)، التي تعني (ابن بيتر) إلى (بيترسون). وعلى إثر ذلك استعمل والدي هذا الاسم أيضًا. ولهذا، ولدت وأنا أحمل الاسم بيترسون. بعد سنوات، أفصح لي عن ندمه على تغيير اسم العائلة، وقالها بلغته الإنجليزية الواضحة والركيكة في معظم الأحيان: لم أكن أودّ أن يعتقد أحد ما أننا لا نفخر بأصلنا.

عمل والدي جاهدًا لساعات طوال في عمل لا يحبذه كثيرون؛ جلي الصحون في مطعم على متن قارب، وعلى الرّغم من أن راتبه كان زهيدًا، فإنّه وفّر معظمه. وقد استدان القليل القليل حتى يستثمر لمستقبل أفضل لعائلته، «يا بُني»، ودائمًا ما كان يناديني بهذا: «إذا أنفقنا قليلًا وادّخرنا أكثر في هذا اليوم فسيكون لدينا كثير من أجل الغد».

استمر والدي بالادخار ببطء ولكن بثبات، حيث وظّف هذه الأموال بعد وقت طويل في إنشاء مطعم يوناني هو (سينترال كافيه) في كيرنسي، بولاية نبراسكا.

لم يكن هذا المطعم مميزًا بطعامه فقط، ولكن الحقيقة أنه على مدى ربع قرن كان يفتح أربعًا وعشرين ساعة في اليوم؛ سبعة أيام في الأسبوع؛ ثلاث مئة وخمسة وستون يومًا في السنة. ولطالما قضى والدي كثيرًا من هذه الساعات والأيام والسنين واقفًا في المطعم يعمل وهو يعاني دوالي الساقين وأشياء أخرى.

لقد كنت طفلًا في حقبة الكساد الاقتصادي في الثلاثينيات، وأتذكر رؤيتي - بمشاعر مختلطة من الفخر والتوتر- والدي يقدم الطعام (غالبًا مقابل القيام بأعمال بسيطة) لأيّ شخص عاطل عن العمل، أو عاثر حظ يدخل من الباب الخلفي للمطعم. وخلال حياته العملية، تقاسم ثروته مع عائلته، ومجتمعه، والمجتمعات القروية التي تركها في اليونان؛ فاشترى المنازل لأخواته وإخوته الذين يعيشون هناك، وتبرع لعمل كثير من التحسينات في قرية (فاهلي). حتى سُميّ الشارع الرئيس فيها بيتروبولوس، وفي عام 1963م، أهداه الملك بول أول وسام ذهبي للأعمال الخيرية.

كان والدي مخلصًا لأصله بصفته شخصًا من منطقة البحر الأبيض المتوسط، كان عاطفيًّا، كانت الأغنية المفضلة لديه التي لا يعرف غيرها هي «بارك الرّبّ أمريكا». باكيًا دموعًا مليئة بالحنين إلى الوطن. كانت أمريكا بالنسبة إليه الثقة المفرطة بالمستقبل؛ لأنها استمرت بثبات على الرّغم من الركود والكساد الاقتصادي في الثلاثينيات. وكانت بالنسبة إليه أيضًا الإيمان بالحرية وتساوي الفرص. إيمانه كان كبيرًا حتى حين قامت الجماعة العرقية المتشددة (كوكلوس كلا) بتعليق لافتة على مطعمه تقول: لا تأكل مع اليونانيين. حينها قال لي: أولئك ليسوا أمريكيين حقيقيين. ومع ذلك، كان عضوًا في أخوية الأيائل. وكانت لعبة الورق كل يوم أحد في نادي الإلك، هي أبرز ما يقوم به خلال الأسبوع؛ إنه الدليل على قبوله في المجتمع الأمريكي في تلك الأيام ليصبح جزءًا منه.

بعد سنوات عدة، وحينما أبلغتُه أنّ الرئيس نيكسون طلب إلي الانضمام إليه في البيت الأبيض، لم يتردد لحظة، وقال: لا خيار آخر لديك، فمن واجبك خدمة وطننا. كان والدي معروفًا باستقبال الأشخاص القادمين حديثًا بتحية غريبة، هي صباح الخير، ابني هو أول يوناني، واليوناني الوحيد الذي يعمل في الحكومة الأمريكية وزيرًا. لا شكّ أني لو كنت موجودًا كنت سأشعر بالحرج، ومن دون شك لم يكن ليكترث لذلك، وكان افتخار والدي بأيّ إنجاز لعائلته واضحًا وجليًّا، ولم يكن أيّ شيءٍ آخر ليفرحه أكثر.

والدي؛ القدوة الحسنة جزءٌ من ذاتي، ومن دونه لم أكن أحرز أيّ نجاح حققته في حياتي».

إي. ماري ماك كي

نائب الرئيس لشركة كورننج المتحدة والمديرة الإدارية والتنفيذية لشركة STEUBEN GLASS

عادة ما تكون منتوجات شركة Steuben Glass الهدايا التي يقدّمها رئيس الولايات المتحدة الأمريكية للشخصيات التي تزور بلده.

إي. ماري ماك كي، ليست فقط من يرعى هذا المجال كونها مديرة شركة الكريستال (البلّور) الأكثر رقيًا في العالم، بل رئيسة متحف الزجاج في كورنينج/ نيويورك الذي يحوي أغلى وأرقى مجموعة من التّحف البلورية والزجاجية أيضًا. وتشرح لنا ماك كي في رسالتها أن الاستكشاف، والجهد غير المتناهي، والاستعداد لطرح الأسئلة يمكن أن يقودنا إلى النجاح.

كانت ماك كي الشّخصية البارزة والأهم في شركة كورنينج المتحدة؛ فهي التي تصمّم إستيراتيجيات الموارد البشرية والعمليات التجارية وتنفّذها، إضافة إلى مسؤوليتها في تنظيم الهيكل التنظيمي للشركة. في عام 1998م، عُيِّنت رئيسة لمجلس شركة Steuben Glass ورئيسة متحف كورنينج للزجاج. لقد تمتعت هذه الشركة بشهرة عالمية واسعة بسبب تفوقها في التصاميم، والمواد المستخدمة، ومهنيتها.

حينما يُغلق باب يُفتح آخر

«تفهّم قدراتك، وامنح نفسك الوقت لاستكشاف خياراتك المستقبلية. إنْ لم تبحث عن أفكار جديدة، وأشخاص جدد، وتحديات جديدة، فأنت تقيّد نفسك بأغلال تحدّ من قدراتك. وإنْ تحررت منها فستجد أمورًا تجيد القيام بها وتثير اهتمامك بشدة، وستظهر عاطفتك من خلال هذا الاكتشاف.

ومع بروز الصعاب، كن متأكدًا أنك مادمت تقوم بأفضل ما عندك - أفضل ما عندك حقيقةً - ستنجح بتجاوزها، وسيكون ذلك هو كل ما هو متوقع منك.

إنّ طلب المساعدة ليس دليلًا على الضعف، بل إنّه العمل المطلوب لتحقيق الهدف؛ تعلّم من أخطائك، واستفد مما تعلمت، وامضِ إلى الأمام، وتذكر دائمًا أنّ الحياة رحلة تمر بسرعة مع كل عام ينقضي.

في الحياة، التحولات المثيرة للاهتمام كثيرة جدًّا؛ أنا أومن بالقول المأثور «حينما يُغلق باب يُفتح آخر»؛ ارفع رأسك إلى الأعلى، ابتسم، واعبر ذلك الباب المفتوح».

أن تكون أو لا تكون

وولتر كرونكايت

صحفي

ربما يكون الصحفي الذي يتمتع باحترام أجيال كثيرة، إنه لطيف وكريم، ذو شعور إنسانيّ راقٍ. وعلى الرّغم من تأليفه كتبًا عدّة، فإن قصصه عن حياة الشخصيات الشهيرة في العالم التي قابلها قد تكون من أكثر الكتب مبيعًا، ولكنه تعهد ألّا يضع هذه القصص النادرة في كتاب. من خلال رسالته، يعطينا قصة نادرة عن نفسه؛ ليؤكد لنا فكرة يعبر عنها بقوله: «لا توجد طرق مختصرة للوصول إلى الكمال».

بصفته مذيعًا رائدًا بدأ حياته المهنية المميزة مراسلًا صحفيًا عام 1950، انضم وولتر إلى قناة سي بي أس مراسلًا للأخبار التلفازية. وفي عام 1962، عُيِّن مذيعًا لنشرة الأخبار المسائية في القناة. وفي السنة اللاحقة، أطلق أول برنامج اخباري للشبكة مدته ثلاثون دقيقة. وقد تناول أكثر القصص إثارةً في تلك الحقبة، ومنها اغتيال الرئيس الأمريكي جون إف. كينيدي، والخلافات بخصوص الحقوق المدنية، وحرب فيتنام، وهبوط مركبة أبولو الفضائية على سطح القمر، وفضيحة ووترجيت. في عام 1981م، استقال وولتر من منصبه مقدم أخبار في القناة، وقد تلقى أهم الجوائز على المستويين الصحفي والتلفازيّ.

«من الصعب مقارنة التحديات التي واجهتها في حياتي مع تلك التي واجهها القادة المذكورون في هذا الكتاب.

فتحدياتي هي التحديات التي يواجهها مقدم برامج أو مراسل صحفي؛ إنّ قدر الأمم، أو حتى الشركات الكبيرة، لا تعتمد على الطريقة التي واجهت بها التحديات؛ فالقرارات التي اتخذتها، في معظمها، قد أثرت فيّ وفي مستقبلي المهني فقط، أو ربما في حقبة التوتر خلال الحروب، أثرت في بقائي على قيد الحياة.

كانت بداياتي مقدم برامج حينما عُيِّنت مذيعًا لمباريات كرة القدم في جامعة أوكلاهوما، ولتسهيل المهمة الصعبة في التعرف إلى اللاعبين من كلا الطرفين صمّمت لوحًا إلكترونيًّا يستطيع المراقبون من الفريقين المنافسين بضغطة زرّ واحدة إظهار أسماء اللاعبين من المشاركين في أيّ مباراة.

جلست على مقعدي في غرفة البث، وكلي ثقة بآلتي التي ستوفر عليّ الجهد والتعب، وجلس بجانبي كبار موظفي المحطة، ومن يتولّون رعاية برامجها، متمنين لي التوفيق في مشروع راهنوا فيه كثيرًا على معلق كرة قدم مبتدئ.

مع بداية المباراة، انهارت ثقتهم بي، وفقدت ثقتي بنفسي؛ لقد أخطأ المراقبون بالضغط على أزرار لوحتي الإلكترونية، ما أدى إلى أخطاء كبيرة في اللوحة، وكان التعليق والبثّ كارثيَّيْن.

كان مالكو المحطة ورعاتها لطفاء جدًّا معي أكثر مما أستحق؛ لقد منحوني فرصةً أخرى بناء على خطتي لإصلاح الأخطاء السابقة.

عَينتُ أحد موظفي المحطة مراقبًا يضغط على أزرار التعريف في لوحتي، حفظت أنا وإياه أسماء اللاعبين الثلاثين أو الأربعين لكلّ فريق لأيّ جامعة تنافسنا، وأرقام قمصانهم، وأعمارهم، وميزاتهم الجسدية، وأماكن سكناهم، وحفظنا بالتأكيد أسماء لاعبي جامعة أوكلاهوما.

كنا نمضي ثلاث ساعات أو أربع من كلّ يوم لحفظ هذه المعلومات، كان أحدنا يذكر أحد اللاعبين أو رقمه، وكان على الآخر ذكر جميع تفاصيله الشخصية والرياضية.

كان عملًا متعبًا وغير مسلّ، يبدأ يوم الإثنين، ويستمر حتى وقت المباراة في يوم السبت اللاحق. لقد فاتنا كثير من الحفلات التي تصاحب مباريات نهاية الأسبوع. ولكن التدريب أعطى نتيجته، وكان بثنا وتعليقنا على المباريات ناجحًا ابتداءً من المباراة الثانية.

لقد علمتني هذه التجربة في بداياتي درسًا لا يقدّر بثمن، وكان بالمصادفة، شعار الكشافة نفسه: كن مستعدًّا.

وعليه، كنت عند كل مباراة أبحث عن أدق التفاصيل المتعلقة بها من أحداث وشخصيات. ولا أستخدم أيّ أداة وأرسم أي مخططات توفر الوقت والجهد التي قد تسمح لي بتجاوز هذه الخطوة الأساسية لأقوم بعملي بأقصى طاقتي. وكان شعاري دائمًا هو: «لا توجد طرق مختصرة للوصول إلى الكمال».

وليام هاريسون جونيور

الرئيس السابق لشركة JPMorgan Chase والمدير التنفيذي لها

كان وليام المعروف بـ (المستحوذ الأعظم) مسؤولًا عن دمج عدد من المصارف (البنوك) بدءًا من مصرف (بنك) (Chemical) وصولًا إلى مجموعة (Chase) ومن ثم مصرف (بنك) (JPMorgan) إلى مجموعة (Chase) أيضًا. لقد دمجها كلها، ومن ثم تقاعد مُتوّجًا بالمجد والشهرة. نلقي نظرة على مجموعة هاريسون JPMorgan، وشعارها الداخلي وأسباب النجاح لكل موظفيها.

في عام 2005، أصبح هاريسون رئيسًا لمجلس إدارة JPMorgan Chase حيث سبق له أن كان الرئيس والمدير التنفيذي لها منذ عام 2001، وهو أيضًا مدير شركة Cousins Properties وشركة Merck & Co، وعضو في مجلس مشرفي ومديري مركز Sloan Kettering للسرطان، وعضو في مجلس المديرين خارج ولاية كارولاينا الشمالية والهيئة التشجيعية للأعمال الخيرية.

«اعمـل بجد، غامر، ولتكن صـاحب رؤية. قبل ثلاث سـنوات ابتكرنا شـعارًا لشـركة JPMorgan وهو: كن قائدًا؛ نريد مـن الجميع أن يكونوا قادة. في المقابل، يرى بعض النقاد عدم إمكان ذلك. ولكن من وجهة نظري يستطيع كلّ فرد أن يكون قائـدًا. وكي تصـبح كذلك لا بدّ مـن امتلاكك رؤيـة، وأن تكون لديك قـوة الإرادة للتعبير عنها، وتوظيفها لفعل شـيء أفضـل. وبهذا التعريف، يمكن لأيّ شـخص أن يكون قائدًا، ويجب على أدنى الموظفين في الهيكل التنظيمي في شركتنا فعل ذلك، وأرى أنـه حتى على أعلى قائد في الدولة القيام بذلك جيدًا؛ إذ يجب أن تكون لديه رؤية واضـحة، ويعبر عنها بشـكلٍ بنّاء، ومن ثم يجعل الشـعب يتبعه لجعل الوضـع أفضل مما هو عليه.

وعليه، فإن نصيحتي للشباب هي أن تكون لكلّ منهم رؤية مخصوصة به، وأن يفعل شـيئًا يجعل الأمور أفضل، وكذلك الإسـهام بجدّ في الشركة التي يعمل فيها، والمحافظة عليها، وأن يجازف وهو على درب حياته المهنية؛ فالمجازفة ضـرورية جدًّا. لا تجازف بجنون وتهوّر، ولكن عليك أن تغامر دائمًا لتتحسّن وتثبت نفسك».

نصيحة من الرّؤساء

جيرالد آر. فورد

رئيس الولايات المتحدة الأمريكية الثامن والثلاثون

أحد أوفى الرؤساء وأرقهم، خدم الولايات المتحدة الأمريكية، أصلح الرئيس فورد ما أفسده الرئيس السابق المستقيل نيكسون. عندما زرته قبل عام من وفاته في بيته في مدينة بالم سبرينجز تذكّر شبابه عندما كان لاعب كرة قدم، وعبّر عن حزنه؛ لأنّ ركبتيه قد ألمّ بهما الوهن، وكان من الصعب عليه المشي في هذا العمر المتقدّم، ولكنه مازال يملك حسّ الفكاهة واللباقة، التي تجعله ربما من أفضل الرؤساء الذين خدموا بلادهم، في وقتٍ كانت تحتاج فيه إلى الإصلاح والتطوير. وها هو يظهر لباقته الرائعة في رسالته التي تحمل في ثناياها الاحترام لأولئك الذين تختلف أفكارهم عن أفكارنا.

أدى جيرالد فورد اليمين الدستورية لرئاسة الولايات المتحدة الأمريكية في التاسع من أغسطس عام 1974، بعد فضيحة ووترجيت الشهيرة. حينها، تعهد بالحدّ من التدخل والإنفاق الحكومي بصفتها وسيلة لحلّ ما يعانيه المجتمع والاقتصاد الأمريكي من مشكلات.

خصوم، لا أعداء

«لقد كنت متفائلًا دومًا، وما زلت، لا أنكر أني واجهت كثيرًا من خيبات الأمل والهزائم، ولكني حاولت نسيانها والمضي قدمًا على نحو إيجابي؛ فحينما كنت لاعبًا وخسرت مباراةً بسبب خطأ، أو عندما كنت في الساحة السياسيّة، وخسرت بفارقٍ ضئيل، لم يسعفني البكاء؛ لذا، فإنني لا أعيش على أطلال الماضي؛ لقد تعلمت أن أمضي قدمًا، وأتطلع إلى الأمام.

لا أستطيع أن أؤكد أهمية هذه الحقبة في حياتك تأكيدًا كافيًا، ولكن بتخلقك بالأخلاق الحميدة، وتعلمك معنى الصح والخطأ فإنك ترسم أسلوبًا يلازمك طوال حياتك.

أنا أشجعك على تحديد أهدافك والمثابرة للحصول على التّميّز في كلّ ما تفعل. إنّ ما تكسبه خلال شبابك من خبرة ومعرفة وانضباط ثروةٌ لا يمكن قياسها في حياتك، وفي كيفية تأثيرك في وطنك وشعبك.

كان العمل مع السيدة فورد امتيازًا بالنسبة لي؛ كنا نجمع المال لمركز بيتي فورد للعلاج من إدمان المخدرات والكحول، لقد رأيت بأمّ عيني مدى تأثير الكحول والمخدرات في حياة المدمنين، وإن السهل أن تكون مدمنًا، وأن تعتمد على غيرك في الحياة؛ ولهذا أطلب إليكم ألّا تستسلموا لضغط الأصدقاء، فلا بأس أن ترفض وتقول لا! احتفل بحياتك بأن تكون صادقًا مع نفسك.

الحياة مغامرة في أيّ شيءٍ تقوم به، ولكن لا تدع التحديات تثنيك عما تريد تحقيقه، لقد آمنت دائمًا أنه إذا أعددتَ نفسَك جيدًا، وعملت جاهدًا لتحقيق هدفك، فسوف تحققه بنجاح وامتياز.

من المبادئ التي لا يستطيع القائد تناسيها احترامُ مبادئ الآخرين التي تختلف عن مبادئه، خلال عملي في الكونجرس (مجلس الشيوخ) والبيت الأبيض غالبًا ما كنت أختلف مع الآخرين في الرأي، لقد شككت في أفكارهم، ولكني لم

أشـكّ في دوافعهم، ولم أشكّ يومًا في وطنيتهم، لقد كان لي خصوم، ولكن لم يكن لدي أعداء.

القـادة الجيـدون عمليّون، فهـم يريدون جعل كلّ شـيء مفيـدًا، ويفعلون ما هو مناسـب لمصـلحة الآخرين، وعنـد اختيار القـادة، علينا الأخذ في الحسـبان المصـداقية ومسـتوى التفكير، وبدلًا من اتباع شـخص غوغائي يحرّف الحقيقة، يجـب أن تكون علـى علم بجوانب أي قضـية بكاملهـا، ومن ثم تقحم نفسـك فيها وتتعرف الحقائق والتداعيات. وإنني ما زلت مقتنعًا بأنّ الحقيقة هي الصّمغ القوي الذي يعمل على تماسك حضارتنا ككل، وليس على تماسك حكومتنا فحسب».



جيمي كارتر

الرئيس التاسع والثلاثون للولايات المتحدة الأمريكية

كان كارتر رئيسًا يقود إيمانه خطواته وسواء أكان إحساسه بالقضايا السياسية صحيحًا أم خاطئًا، فقد كانت مبادؤه الدينية هي التي توجهه في اتخاذ قراراته، وفي رسالته ينادي بتوسيع آفاقك انطلاقًا من التزامك بمبادئك من أجل استكشاف أفكار، وخبرات، وأماكن، وأشخاصٍ جدد.

بعد تخرجه في الأكاديمية البحرية عام 1946م، خدم كارتر ضابطًا في البحرية مدة سبع سنوات، وفي عام 1962م، دخل عالم السياسة، وبعد ثماني سنوات، انتُخب حاكمًا لولاية جورجيا مشددًا على المحافظة على البيئة، والكفاية في حكومته، والتخلص من المشكلات العنصرية خلال مدة حكمه.

في عام 1974م، أعلن كارتر عن ترشحه لرئاسة الولايات المتحدة الأمريكية، وبدأ حملته الانتخابية التي استمرت عامين، وانتهت بتفوقه على جيرالد آر. فورد.

وسّعوا قلوبكم وعقولكم

«أودّ القول: إنّ الشيء الرئيس الذي ينبغي تذكره هو: مهما كان التزامك الأول في الحياة، عليك محاولة تجريب أمور إضافية لا تؤثر في التزامك الرئيس، ولكن وسّعه وعزّزه.

إنّ من شأن هذه الأشياء الإضافية توسيع قلبك وعقلك حتى تتمكن من احتواء الأشخاص الآخرين، وهذا يضيف جانبًا جديدًا للحياة؛ لذا أودّ أن أقول لك: جرّب أشياء جديدة، ولا تقيّد حياتك، لا تحشر نفسك في شرنقة مع أناسٍ مثلك يتحدثون لغتك، ويبدون مثلك، ويغنون الأغنية نفسها التي تغنيها، أو حتى يؤدّون العبادة بالطريقة ذاتها التي تؤديها، بل استكشف أفكارًا وخبراتٍ جديدة دائمًا».

جورج هيربرت ووكر بوش

الرئيس الحادي والأربعون للولايات المتحدة الأمريكية

كان أحد أكثر الرؤساء الملتزمين بالمبادئ، الذين رهنوا أنفسهم لخدمة وطنهم. رجل يهتم بوطنه وعائلته بكلّ ما يحملانه من معنى ودلالات. لقد أظهر دومًا احترامه لابنه الرئيس الثالث والأربعين متحدّيًا النقد. ويرى أنّ علاقاتك بمن حولك ذات أهمية قصوى في نجاحك وسعادتك.

عمل على مدى ولايتين نائبًا عن ولاية تكساس في الكونجرس، وتنقل بين الوظائف العليا؛ سفير الولايات المتحدة لدى الأمم المتحدة، ورئيس اللجنة الوطنية للحزب الجمهوري، ورئيس مكتب ارتباط الولايات المتحدة الأمريكية في جمهورية الصين، ومدير وكالة الاستخبارات المركزية. أضف إلى هذا أنّه خدم لولايتين متتاليتين نائب رئيس الولايات المتحدة الأمريكية قبل أن يُنصّب رئيسًا، بعد فوزه في الانتخابات الرئاسية عام 1988م.

جورج بوش

لا أستطيع أن أشير إلى تحدٍّ كبير واحد في حياتي؛ إذ إنني قد مررت بتحديات كثيرة، ونصيحتي للشباب هي ما يأتي:

1. لا تيأس؛ إذا واجهت الصعاب في حياتك؛ فالتحديات تأتي من المحن، وكذلك النجاح.
2. لا تلم الآخرين على إخفاقك.
3. عندما تسير الأمور على خير ما يرام اعترف بفضل الآخرين عليك.
4. حذارِ من الثرثرة طوال الوقت، واستمع إلى أصدقائك ولا سيما الذين ينصحونك، وتعلم منهم.
5. لا تفخر بنفسك، ولكن دع الآخرين يشيرون إلى فضائلك، ونقاط قوتك.
6. مُدّ يد العون والمساعدة للآخرين، وعندما يتألم صديقك دعه يشعر بأنك تهتم به.
7. لا أحد يحب المتعجرف المتكبّر.
8. عندما تنجح في حياتك، كن دائمًا طيبًا مع الناس الذين ساعدوك طوال السير في الطريق نحو النجاح.
9. لا تخف من إظهار الحزن والبكاء عندما تكون منكسر القلب بسبب إيذاء أحد أصدقائك.
10. أدِّ صلواتك دائمًا.

جورج ووكر بوش

الرئيس الثالث والأربعون للولايات المتحدة الأمريكية

الرئيس الذي فعل ما رأى فيه مصلحة وطنه، مع أنه لم يحظ بشعبية في استفتاءات الرأي العام؛ فنهجه بخصوص أمن البلاد أبقى شعبه بعيدًا عن هجماتٍ إرهابية أخرى بعد أحداث الحادي عشر من سبتمبر 2001.

سيحكم التاريخ على مدة ولايته وحكمه؛ لكنه كان واثقًا من أن قراراته كانت صحيحة عند اتخاذه لها. وفي رسالته، يقترح الالتزام بسلسلة من المبادئ التي يُتّخذ القرار وفقًا لها ومحاولة توحيد الناس حول هذه المبادئ.

قبل الرئاسة، عمل جورج بوش مدة ستّ سنوات حاكمًا لولاية تكساس، واكتسب سمعة كبيرة بسبب تأييده للانفتاح بين الحزبين، وكان محافظًا طيبًا، حيث كوّن سياسة جمهورية اعتمادًا على مبادئ الحكومة المُقيّدة، والمسؤولية الشخصية، والعائلات القوية، والقيادة المحلية.

قل ما تؤمن به ودافع عنه

«لقد اختبرت أحداث الحادي عشر من سبتمبر قدراتي على اتخاذ القرارات فـي مرحلة حرجة جـدًّا، وسـيقرر التاريخ ما إذا كنت صـائبًا أم خائبًـا بقراراتي في تلك المرحلة المحمومة، ولكن أحداث الحادي عشـر من سـبتمبر صـقلت من المهـارات الضـرورية لأكـون قائدًا جيّدًا، فـي بعض الأحيان، يجب اتخاذ أصـعب القرارات في حقبة تسودها الفوضى، أو تبدو فيها محتملة.

أعتقـد أنّ على القائـد التّمتّع بغرائز جيّدة، إحدى هـذه الغرائز هي امتلاك قدرة الحكم على شخصـية أحدٍ ما وتحديد طبيعته. من الأشـياء التي علينا فعلها فـي أمريكا العملُ من أجل ثقافة تشـدّد على تحمّل الشـخص نتيجـة قراراته التي يتخذها في حياته، وعلى الناس في هذا البلد إدراك أنّ المجتمع المسؤول يحضّهم على محبة جيرانهم.

هـذه هي الطريقـة التي ربّانـي عليها والـداي، وتعلمنا أنّ الاهتمـام بالوقت مقدسٌ ومهم، لقد كان جدي وجدتـي يقومان بأعمال خيريـة وتطوعية كثيرة؛ أنا أتحـدث عن شـيءٍ أعظم من الخدمـة العامة؛ أنا أتحدث عـن خدمة المحتاجين؛ إنني على يقين أنّ مسـاعدة الآخرين بالوقت والمال عند حاجتهم إليهما على قدر كبير من الأهمية.

وهنـا فـي واشـنطن، مـن المهـم أن تعرف مـا تؤمن بـه، وتتخـذ القرارات بنـاء علـى المبـادئ، وعـدم الخشـية ممـا يعتقـده الآخـرون. أنـا أعـرف أنّ المنصـب أكبـر مـن الشـخص؛ وأنـا جزءٌ مـن التاريـخ، وهـو تاريخ كبيـر جدًّا، كما أعتقد.

أضف إلى ذلك إيماني الرّاسخ بالحرية؛ وأنا لا أعتقد أنّ الحريّةَ هديةُ أمريكا للعالم، بل هي هدية من الله لكلّ شخص. كما أرى أنّ المجتمع الحرّ مجتمع مسالم. إنني على قناعة تامة أنّ الحريّة هي أمنية كلّ شخص في هذا الكون.

برأيـي، هذه هي المبادئ الأصـيلة للولايـات المتحدة الأمريكيـة، وأنا أتخذ القرارات وفقًا لهذه المبادئ والاعتقادات.

أنـا أثق بالناس، أريد أن يكونوا مُلّاكًا؛ بسـبب إيماني بمجتمع الملكية، وهذا يعني أنّ علينا سدّ فجوة ندرة البيوت وتشجيع القيام بالمشروعات التجارية الصغيرة.

إننـي أومن بالقيادة المحليـة أينما كان ذلك ممكنًـا؛ فالحكومة الأقرب إلى الشعب هي تلك التي يمكن إصلاحها ببساطة، إذا احتاجت إلى الإصلاح.

أعـرف أنّ المـال الذي يُصـرف في واشـنطن ليس مال الحكومـة وإنما مال الشـعب؛ لذا، لا يكمن دور الحكومة في صـنع الثروة، وإنما بتهيئة البيئة المناسـبة حيث تكبر المشروعات؛ فالعائلات هي العمود الفقري في المجتمع، وعلى السياسة العامة إظهار هذا الأمر.

بكلماتٍ أخرى، هنـاك سلسـلة من المبادئ التي أتخذ قراراتي استنادًا إليها، مبـادئ جاءت نتيجة المكان الذي نشـأت فيه، ونتيجة للأشـخاص الذين كان لهم الفضـل فـي تربيتي؛ قد يبدو الأمر شـجاعة، أمّـا أنا، فأرى أنّ الالتـزام بالمبادئ المتأصلة بداخلي أمرٌ طبيعي.

عليك قول ما تؤمن به والتّمسّك به، في واشنطن، الأمر صعب جدًا؛ لأنّ الناس في هذه المدينة سياسيون جدًّا، لدرجة أنهم يطبّقون لعبة اللاربح واللاخسارة: إما أن أفوز وهو يخسـر، وإما أن يفوز هو وأخسـر أنا. ولكني لا أفكر بمثل هذا التفكير. لدي صـورة لأبراهام لينكولن معلقة على حائط مكتبي؛ فهو باعتقادي أعظم رئيس مـرّ على البلاد؛ لأنـه أدرك أنّ على الرئيس توحيد شـعبه لتحقيـق أهداف كبيرة. وأنا عملت جاهدًا لتوحيد شـعبنا، ويجب علينا فعليًّا أن نمتلك وطنًا متحدًا لتحقيق السـلام فـي العالم، وليكن هـذا الوطن المتحـد أمريـكا الطيبة؛ لـذا، لا تلقِ بالًا للمنتقدين والمعارضـين هنا في واشنطن، تحدّث مباشرةً إلى الشعب، واشرح لهم سبب اتخاذ القرارات التي نتّخذها.

يجب عليك أن تشـركهم بطريقةٍ بناءة غير متطرفة لحزبٍ ما لتحقيق أشياء كبيرة لهذا البلد العظيم.

لقـد عانى لينكولن من أصـعب المهمات على مرّ الزمان فـي بلدنا؛ لأنّه كان الرئيس في وقت عانت فيه أمريكا الحرب الأهليّة الداخلية؛ نعم، لقد كان فكره كله منصـبًا في المبدأ الأهم للولايات المتحـدة الأمريكية وقد حققه، أنا أحب أن يرى الناس صـورته هاهنا في مكتبـي، وأذكرهم أنني مدين للرئيسـ أبراهام لينكولن صاحب الفضل فيما أنا عليه الآن».



رسائل وأرقام

سمنر ردستون

رئيس مجلس إدارة شركة VIACOM

بدأ ردستون مالكًا لمجموعة صغيرة من شركات دور السينما في ماساشوسيتس، حيث أصبح فيما بعد الرئيس التنفيذي لشركة Viacom، وهي الشركة الأم لشركة صناعة الأفلام Paramount Pictures و CBS. في رسالته الملهمة، يذكّرنا ردستون أنّ الفرص لا تطرق بابنا، ولكن وفقًا لقوله: نستطيع الحصول عليها بالكفاية، والالتزام، والشخصية Competence، Commitment & Character وهي ما سمّها Three C's.

ظل ردستون رئيس مجلس إدارة شركة National Amusements، والمدير التنفيذي فيها منذ عام 1967م حتى عام 1987م، وعمل رئيسًا لها من عام 1968م - عام 1999م. كما عمل رئيس مجلس إدارة الاتحاد الوطني لأصحاب صالات السينما. يعمل حاليًا عضوًا في لجنتها التنفيذية، وفي بعض الأحيان يحاضر في جامعاتٍ مختلفة، ومنها جامعة هارفارد للقانون، وجامعة بوسطن للقانون، وجامعة برانديز. وكان قد تخرج في جامعة هارفارد عام 1944م، حصل على شهادة البكالوريوس من جامعة هارفارد للحقوق عام 1947م.

«أنا دائم البحث عن الفرص على المستويين الداخلي والخارجي، فالفرصة لا تهرول نحوك، بل عليك البحث عنها. لا شيء مستحيل! لا شيء! إنما مسألة كفاية، والتزام، وشخصية. عليك التحلي بالتزام جدّيّ وهائل كي تحقق النجاح، وأن تكون كفؤًا، ولكن من دون شخصية مميزة لنْ تحقق شيئًا.

إنني أدعوها المزايا الثلاث: الكفاية، والالتزام، والشخصية، ولكن من دون شخصية، لا جدوى من الكفاية ولا الالتزام.

ولدت في شقة في مجمّع سكني، وهذا ما ولّد عندي رغبة عارمة في تحقيق النجاح، حتى في شبابي، وعند ذهابي إلى مدرسة بوسطن المتخصصة، كانت لدي تلك العزيمة لأكون الأفضل، هذا لا يعني أنني كنت دائمًا الأفضل، وسواء كان مساقًا في مدرسة بوسطن التي كانت أفضل مدرسة في البلاد ذلك الوقت، أو ممارستي للمحاماة، فقد كانت لدي العزيمة نفسها. أتريدون معرفة من أين أتيت بهذه العزيمة؟ لا أعرف! أوراثية هي؟ هل ورثتها من والديّ؟ لست متأكدًا. ولكني أعرف أني بدأت حياتي بامتلاك بعض صالات عرض الأفلام التي تشاهد من السيارة، واليوم أديرُ أفضل شركتَيْ إعلام في العالم؛ إنّه إنجاز كبير».

جون تيتس

المدير العام والرئيس التنفيذي لشركة J.W TEETS ENTERPRISES والمدير الأسبق لمؤسسة DIAL

بصفته مديرًا تنفيذيًا يؤمن بالعائلة، والدين بوصلة للمبادئ والأخلاق، أسّس جون تيتس شركة Greyhound من شركة لخطوط الباصات وحوّلها إلى شركة Dial، وهي مجموعة متعددة من الشركات تختص بتصنيع الصابون والمواد الغذائية. وخلال ظهوره في الدعايات التجارية لشركاته، أصبح أشهر الرجال ذوي الشعر الأشيب في مجال الأعمال.

كلمتان فقط تلخصان لنا نصيحته وتجربته؛ اتجاه عقلي ايجابي.

في عام 1981م، أصبح جون تيتس مديرًا لشركة Greyhound، ودأب على تغيير بنية الشركة لتصبح شركة رابحة وناجحة جدًّا، في عام 1986م، مُنِحَ لقب أفضل مدير تنفيذي في السنة من قبل مجلة ليدرز، ومُنح جائزة العلاقات الإنسانية الوطنية. وفي عام 1990م، مُنِحَ جائزة مجلة فوربس لأفضل رجل أعمال متحدث في تلك السنة، ووسام الشرف من مملكة بلجيكا.

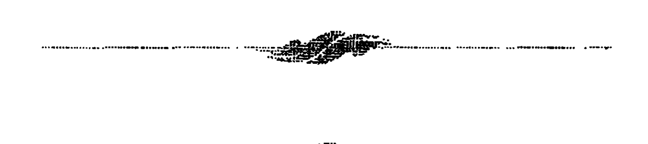
التفكير الإيجابي

«عندما كان عمري عشر سنوات، كانت وظيفتي الرئيسة فك القوارب، وبيع الديدان (الطعم)، ومن ذلك الحين، أخذت عهدًا على نفسي ألا أكون فقيرًا.

إنّ النجاح الذي حققته مرده بعض الفلسفات التي انتهجتها، وهي:

- ليكن تفكيرك إيجابيًّا.
- انظر إلى هذا اليوم على أنّه آخر ما تبقى لك من حياتك؛ لذا، استغله استغلالًا كاملًا.
- كن متحمسًا.... إنه انعكاس كامل لطاقتك الذهنية.
- العبادة تمنحك الطاقة.
- التفكير المنطقي ليس شائعًا.
- كثير من الأشياء البسيطة حيرت الحكماء.
- لا تستطيع التعلم ما دمت تتحدث.
- درب النجاح هي «أستطيع». وليس «لا أستطيع».
- واكب التطور كلما ظهر.
- خطّط، نفّذ، وراجع.
- كن قائدًا، أو تابعًا، وإلا فتنحّ جانبًا.
- ابق دائمًا كالتفاحة الخضراء، لأنك إن نضجت، فسيلتقطك أحدهم. بمعنى آخر، عليك الاستمرار بالتعلم وتمرين عقلك.

آمل أن يكون هناك بعض خيوط الإلهام التي يمكنك تبنيها لتقودك إلى النجاح».



موريل (ميكي). سيبرت

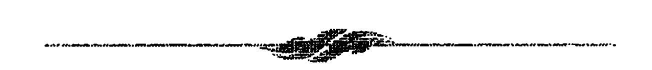
المؤسسة، والمديرة العامة والمديرة التنفيذية، لشركة Muriel Siebert & Co., Inc.

موريل، مشهورة بأنّها أول امرأة تعمل في القطاع المالي، ولكن طريقها لم يكن سهلاً. لقد خذلها تسعة من أول عشرة رجال طلبت إليهم الانضمام بصفتها أول امرأة عضو في السوق المالية (البورصة)، ولكنها نجحت وأصبحت مشرفة في قسم إدارة المصارف لولاية نيويورك. إنها امرأة جديرة بالاحترام، وطموحة، ومتمرسة في عملها، ومثابرة، وواسعة الاطلاع. هنا، تزودنا موريل بعشر نصائح عن القيادة والنجاح لنتأملها.

بعد أن أصبحت شريكة في شركة وكالات تجارية في وول ستريت، أصبحت موريل أول امرأة عضو في بورصة نيويورك عام 1967م، وهي السنة التي أسست فيها شركتها. وفي عام 1977م، تركت شركتها مدة خمس سنوات لتعمل مشرفة في إدارة مصارف ولاية نيويورك، متحملةً مسؤولية الحفاظ على المصارف في نيويورك كلها، ومساعدتها على الازدهار.

قائمة النصائح العشر برأي المرأة الأولى في عالم المال

1. تُصنع الفرص بالإنجاز لا بالتّذمّر.
2. (إذا هبّت رياحك فاغتنمها).
3. تبنَّ موقفًا، وغامر، وتحمّل المسؤولية.
4. إذا كنت لا تستطيع تحمل الخسارة التي قد تحدث فلا تقم بالأمر.
5. أولئك الذين ينتظرون ليعرفوا في أيّ اتجاه تهب الريح سيرفعون أشرعتهم في الوقت الذي تجتاز فيه المنافسة خط النهاية.
6. لا تبتئس إذا خسرت، ولكن احذر أن يتكرر ذلك مرة أخرى.
7. أيّ تغيير مهم في العمل هو فرصة لبدء عمل جديد.
8. أومن بانتهاز الفرص الكبيرة حين تأتي، وأعتمد على حَدْسي، ولكن قبل أن أتصرف أدرس الأرقام جيدًا.
9. أنام نومًا هنيئًا؛ لقد كنت منافسة صادقة، وعنيدة، ولكن دقيقة، وحازمة بعدل.
10. ردُّ الجميل ليس واجبًا، ولكنه خصلة حميدة.



جان بيير جارنييه

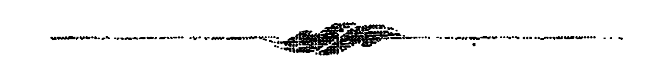
المدير التنفيذي الأسبق لشركة GLAXOSMITHKLINS

ساعد جارنييه على دمج شركتين عملاقتين في مجال الصيدلة هما Smithkline Beecham و Glaxo Wellcome. وإنه يعدّ أحد أفضل القادة في مجاله، وعلى عكس كثير من المديرين التنفيذيين المنعزلين، فقد كان بابه مفتوحًا على الدّوام ليتشارك مع الآخرين الأفكار من داخل الشركة وخارجها، وهنا يعطينا ثمانية مفاتيح للحياة السعيدة، واللهاث وراء الثروة ليس منها.

في عام 2001، أصبح جارنييه مديرًا تنفيذيًا لشركة Glaxosmithklins. وعمل مديرًا في شركة United Technologies، وكان عضوًا في هيئة تشجيع الأعمال الخيرية ومؤسسة آيزنهاور لتبادل المِنَح. في عام 1997 تلقى وسام الشرف (فارس الفيلق) في فرنسا، ورُقِّي عام 2007 لينال وسام جوقة الشرف. في نيسان عام 1997، تلقى جارنييه من معهد بحوث السرطان جائزة أوليفر آر جريس للخدمات المميزة التي قدمها لبحوث السرطان المتقدمة، وقد تقاعد من Glaxosmithklins عام 2008.

ثمانية مفاتيح لحياة سعيدة

1. الحياة مغامرة، فعشها وَفْقًا لذلك!
2. لتكن لديك رؤية لما تحب أن تكون/أو تفعل، كن جريئًا ولا تسمح لأحد أن يثنيك عن تحقيقها.
3. العائلة والأصدقاء هم أهم الأشياء؛ فلا شيء غيرهما دائم مدة طويلة؛ فعلاقات المصلحة ديدن الضعفاء؛ لذا، كن متواضعًا وواثقًا بنفسك.
4. اعتمد على نقاط قوتك حتى تحقق النجاح؛ فهي تعوّض ما ينقصك من أمور أخرى، صحيح أنّ من المفيد أن تكون ذكيًا، ولكن من المفيد أكثر أن تكون مرنًا ودؤوبًا في سعيك نحو النجاح.
5. رحلة الحياة هي ما يهم؛ أما وجهتها فهي من المجهول؛ لذا، كن عطوفًا وكريمًا، وستحصل على المثل في معظم الأوقات.
6. تمتّع باستنشاق رائحة الأزهار، واغتنم أوقات فراغك، وقم بالتمارين، وتمتع بروح مرحة بعد ذلك. لن تندم؛ فالذهاب إلى مسرحية يشارك فيها طفلك أهم من الذهاب إلى اجتماع مجلس الإدارة.
7. النجاح في عملك من الأمور السهلة، أما النجاح في حياتك الشخصية فيتطلب تركيزًا كبيرًا جدًا.
8. كان جون لينين محقًّا عندما قال «الحبّ هو الجواب».



أوزوالد. جي. جروبل

المدير التنفيذي السابق لمجموعة شركات
Credit Suisse Group

مدير تنفيذي، لم تطأ قدماه طريق الجامعة قطّ، ولكنه تعلم من عمله وجهوده المضنية في الشركات المالية والمصرفية. لقد قاد أوزوالد مجموعة الائتمان السويسري Credit Suisse Group بأسلوب عملي وواقعي، وهو مشهورٌ باجتماعه مع الآخرين شخصيًا بدلًا من الاعتماد على نائبيه، لقد أراد دومًا إنجاز الأمور بسرعة. وعلى الرّغم من أنه يكتب في رسالته عن المصارف والتجارة، فإن كلماته عن كسب المستقبل تصلح لأيّ مجالٍ كان.

كان جروبل المدير التنفيذي لشركة Credit Suisse Group و Credit Suisse حتى شهر أيار من عام 2007؛ وعمل مديرًا تنفيذيًا للخدمات المالية للشركة نفسها منذ تموز 2002 ولغاية تموز 2004، وكان مساعد المدير التنفيذي للشركة نفسها منذ كانون الثاني 2003 وحتى تموز 2004، عضوًا في مجلس الإدارة التنفيذي للشركة من 1997 ولغاية 2002.

75% عن المستقبل

«أعتقــد أنّ القطاعيــن؛ المصــرفي والمالي ســيكونان صــناعتين ناجحتين جدًّا، لكن متطلبات العمل بالنســبة إلى الشــباب هذه الأيام أكثر صعوبة مما كانت عليه قبل عشــر سنوات، عليك معرفة الســوق حقّ المعرفة. ليس المهم فهم طبيعة العمل وحيثياته؛ فمن الســهل أن يتعلم ذلك أيّ شــخص. ولكن المهم تعلمه هو متى تتغير الأشــياء، ومتى يبدأ الرأي العام بالتغيــر. ما أودّ قوله: إنّ عملنا هو 75% عن المســتقبل، فهو حتمًا ليس عن الماضــي وقليل منه عن الحاضر؛ لذا، علينا اتخاذ قرارات مستقبلية على الدّوام».

جيمس دي. روبنسون الثالث

شريك عام في شركة RRE VENTURES

بصفته الرئيس السابق والرئيس التنفيذي لشركة أميركان إكسبرس، وسّع روبنسون سمعة الشركة وثروتها حتى أصبحت علامة تجارية كبيرة، إنه من الغنى بحيث يستطيع إدارة شركته الاستثمارية الخاصة التي سجلت رقمًا قياسيًا. يحب روبنسون الطعام الإيطالي، ولكنه يحافظ على رشاقته. في رسالته لنا، يقدم عشرة إرشادات نحو قيادةٍ رائدة.

قبل مشاركته في تأسيس شركة RRE Ventures، عمل روبنسون لشركة أميركان إكسبرس مدة ثلاثة وعشرين عامًا؛ مديرًا عامًّا ومديرًا تنفيذيًّا. وهو مدير لشركة Bristol-Myers Squibb، وقد عمل مديرًا أيضًا في شركات كوكا كولا، وFirst Data، و Novell. وهو عضو في مجلس الأعمال، ومجلس العلاقات الأجنبية واللجنة التنفيذية لمجلس العمل الأمريكي الياباني.

1. أحط نفسك بأشخاص أذكى منك؛ كلما كانوا أذكى كان إنجازك أكبر.
2. تذكر: التغيير أمرٌ حتمي لا مفرّ منه. فتقبله، وتحرك معه، وقم بتوجيهه.
3. كن مستمعًا جيدًا. وكن منفتحًا على الأفكار الجديدة ووجهات النظر المختلفة، فقد تجد طريقةً أفضل لمعالجة قضية ما أو تأسيس عمل.
4. كن متحمسًا في كلّ ما تقوم به، اهتمّ بعملك، وكن مسؤولًا شخصيًّا عنه.
5. كن فاعلًا في مجتمعك؛ فهنالك ثلاثة جوانب مهمة في الحياة، هي: العائلة، والعمل، ومصلحة المجتمع الذي تعيش وتعمل فيه. هذا ما يُسمّى (المصلحة الذاتية المستنيرة)، وبذلك تصبح إداريًّا متكاملًا.
6. كن مستقيمًا على الدّوام، وكذلك الحال بالنسبة إلى التواضع. تجنّب الغطرسة، وحذارِ من أوهام النجاح.
7. للقيادة الحقيقية سفينة ملأى بالاتباع؛ يمكن أن تختلف أساليب الإدارة، ولكن حتى الاستبداد (الأوتوقراطية) يحتاج إلى أفراد يتبعونه رغبة لا رهبة.
8. التنوع مهم جدًّا؛ العرق، والدين، والعمر، والخلفية الثقافية. إنّ الفريق الذي يضمّ هذه التنوعات جميعها هو الأفضل على الدّوام.
9. إنّ القدرة على التواصل مهمة جدًّا، على أن تكون بوضوح، وبصراحة، وبصورة دائمة.
10. تستطيع دائمًا التعلم ممن هم أكبر منك سنًّا وأكثر حكمة؛ فالحكماء هم من يتمتعون بسنوات طويلة من الخبرة. غالبًا ما ننظر إلى من هم أكبر عمرًا على أنّهم أصبحوا عديمي الفائدة ولا يستحقون عناء سؤالهم. غالبًا، العمر والحكمة صنوان، ولكن ليس بالضرورة دائمًا.



إلياس إي. زرهوني

مدير المعاهد الوطنية للصحة

إنّ إدارة مؤسسة توعّي الأمريكيين بخطورة الأمراض وضرورة التمتع بالصحة ليست بالمهمة السهلة، ولكن إلياس زرهوني الذي يحمل شهادة في الطب، ويُطلق عليه (الطبيب الدبلوماسي) يقوم بذلك بكل سهولة ويُسر. وهنا يعرض علينا قواعده اعتمادًا على مبدأ 50/50، ولكن احذروا! فهناك استثناءات لكلّ قاعدة.

يدير السيد إلياس المعاهد الوطنية للصحة، وهي وكالة البحوث الطبية الوطنية. وبصفته مديرًا، فإنّه يشرف على سبعة وعشرين معهدًا ومركزًا وطنيًّا آخر، تضم أكثر من ثمانية عشر ألف موظف، وميزانية تقدر بـ 29.5 مليار دولار أمريكي. تعنى هذه المعاهد بالبحوث عن أسباب الأمراض المنتشرة والنادرة، والعلاجات، والإستراتيجيات الوقائية لكلّ منها.

«أودّ أن أشاركك في بعض من قواعدي التي اتبعتها، والتي وضعتها خلال ثمانٍ وعشرين سنة مضت، منذ تخرجي في الكلية؛ أدعوها قواعد الـ 50/50.

القاعدة الأولى تقول: من المحتمل أن يكون 50% مما تعلمته صحيحًا، أي أنّ 50% الأخرى مما تعلمته قد يكون غير صحيح. ويكمن التحدي في تحديد أيها كان صحيحًا وأيّها جانبه الصّواب.

وعند سماعك عن شيء جديد كل يوم، اسأل نفسك: أيّ جزء منه منطقيّ، وأيها يحتاج إلى أخذ الحيطة والحذر ومعرفة المزيد عنه؟ وتساءل دائمًا عن الكيفية التي أدت إلى ترسيخ حقيقة ما.

من الممتع رؤية العالم بهذه الصورة؛ فهذا مصدر للابتكار، والبحث عن وجهات نظر مختلفة؛ فأنا أستمتع باستكشاف مبادئ جديدة أو علاقة جديدة لم أكن أعرفها في اليوم السابق.

تشير القاعدة الثانية من الـ 50/50 إلى أنّ حلّ مشكلةٍ ما هي ضمن خبرة أناس غير خبرتك في كثير من الوقت. وتاريخ العلم مليء بمثل هذه الأمثلة؛ لذا، عليك تقسيم تعليمك الـ 50/50 بين ما تعرفه من مبادئ والمفاهيم البعيدة عنه.

مثلًا، كنت أحرص باستمرار على أن يكون 50% مما أقرؤه يقع ضمن علم الأشعة، وهو تخصصي، إلى 50% الأخرى تقع ضمن مجالات أخرى خارج علم الأشعة.

أما قاعدتي الـ 50/50 الثالثة فهي، ضمن خبرتي على الأقل، أن الناس يصبحون أذكى بمرتين عندما يكونون برفقة الآخرين، ولا سيّما حينما يكون هؤلاء أذكى منهم. تأكّد أن نصف مساهماتك الذكية في -الحياة- على الأقل، ستأتي عبر تحفيز الآخرين من حولك خلال حقبة النضج المشترك؛ لذا، عليك البحث والتفاعل بصورة بنّاءة.

وتأكيـدًا لهذه القاعدة، انظر إلى العدد الكبيـر من العلماء الذين يعملون في مجموعات زوجية، الذين تقاسـموا جوائز نوبل، مثل جيمس واتسـون، وفرانسـيس كريك، وانظر إلى الإنتاج العظيم من قبل مجموعة العلماء الذين أتوا من مختبرات شـهيرة، مثل مختبر Cavendish؛ فالاكتشـاف والإبداع عمليات اجتماعية ظاهرة للعيان.

أمـا قاعدتـي الـ 50/50 الرابعـة فهي: تعلـم أن تختـار، في الأقل، نصـف أصـدقائك والعامليـن معك من خـارج المحيطين بك؛ فقد كان أحـد من ألهموني يعمل محاسبًا!

من المؤكد وجود استثناءات لقواعدي الـ 50/50؛ وهي:

أولًا، الاسـتقامة لا تُجزّأ. كن مستقيمًا 100% على الدوام؛ فسمعتك هي رأس مالك؛ فلا تخاطر بها.

ثانيًا، في حالة الحبّ، لا أنصـح باستخدام قواعد الـ 50/50؛ لأنها قد تكون قاتلة!

أخيرًا، لا تحلم أحلامًا خجولة وصـغيرة؛ لأنّ الوعاء الصـغير لا يتسـع وعاء كبيرًا، كما لا يمكن حشـر الحياة بسـعتها في صـندوق أحلام صـغير! في النهاية، الفشل ليس مؤلمًا، بل المؤلم هو عدم المحاولة!

لذا، تأكد من تبنّي رؤية كبيرة وجريئة وعظيمة، وحاول تحقيقها».



كاثي بلاك

مديرة مجلات هارتس HEARTS

كاثي بلاك، إحدى أقوى النساء في أمريكا، جادة وذكية، وتدير شركة رابحة بقيمة مليار ونصف مليار دولار. كيف تقوم بذلك؟ يمكن العثور على جزء من الإجابة في رسالتها التي تنصحنا فيها بابتكار تعريف مخصوص بنا لمعنى النجاح والنضال من أجل حياة مليئة الخبرات تدور حول ذلك التعريف.

دعتها الفايننشال تايمز بـ (السيدة الأولى للمجلات الأمريكية) و (إحدى أبرز الشخصيات الأمريكية في مجال النشر خلال العقدين الماضيين). تدير بلاك شركة مجلات هارتس، وهي إحدى أكبر شركات المجلات الشهرية في العالم. وهي تدير بعض أفضل المجلات، مثل: Cosmopolitan, Esquire, Good Housekeeping, Harper's BAZAAR , Marie Claire, O, The Oprah Magazine, Popular Mechanics, Redbook, Town & Country أي ما مجموعه تسع عشرة مجلة. ولقد ظهرت كلّ عام ومنذ 1998 في مجلة فورتشن ضمن قائمة أقوى خمسين امرأة في مجال الأعمال في أمريكا، وظهرت كذلك ضمن قائمة أقوى مئة امرأة في مجال الأعمال في مجلة فوربس.

عش حياتك 360 درجة

«التعريف الوحيد الذي يُعتدّ به للنجاح هو تعريفك أنتَ له. لا توجد طريقة واحدة للنجاح؛ لا يوجد عمل، أو منصب، أو راتب، أو تقدير يقول لك: لقد نجحت. النجاح هو كلّ ما يُشعِرك أنك تعيش لهدف تصبو إلى تحقيقه.

وعند تعريفك للنجاح بنفسك، تتخلص من الضغط أو الشعور بالعجز، أو، الأسوأ من ذلك كله؛ محاولة أن تعيش على وَفْق توقعات شخص آخر لك. فالاستقلالية الحقيقية هي التّحرّر من أفكار الآخرين عمّا يجب أن تكون عليه.

عش حياتك بـ 360 درجة؛ أي حلقة كاملة مليئة بالتجارب والأشخاص. السعادة مهمة للنجاح أكثر من أهمية النجاح للسعادة؛ فعندما تقوم بما تحب، في عملك أو خارجه، وتملأ عالمك بعائلتك، وأصدقائك، ومجتمعك، فأنت تجلب العاطفة والمتعة لكلّ ما تفعله وتلمسه.

ولكن الأمر لا يتعلق بك وحدك؛ فحياة بدرجة 360 تحتاج إلى الحنان والتعاطف والخدمة لجعلها ذات معنى؛ استخدم حياتك لتصنع الفارق، اجعل سعادتك مساعِدة للآخرين، وعندما لا تكون سعيدًا، انظر إلى الأمام وتقدّم».

هاورد جي. روبينشتاين

مدير شركات روبينشتاين وشركاه RUBENSTEIN ASSOCIATES, Inc

بصفته خبير علاقات عامة، يمثّل هاورد بعض أفضل الشخصيات والشركات في أمريكا، ومنهم أعضاء فريق New York Yankees للمحترفين في كرة القاعدة، ونصف أقطاب المال في مجال العقارات في نيويورك ومدن أخرى كبيرة. ما يعرفه ولا يتحدث عنه يمكن أن يتحوّل إلى فيلم سينمائيّ. وفي رسالته، يعطينا روبينشتاين ستّ نصائح تقودك إلى النجاح.

في عام 1954م، أسّس هاورد شركة تحمل اسمه، ومنذ ذلك الحين عمل مستشارًا لأكبر الشركات والمنظمات وقادة الرأي في العالم. أيضًا، عمل عضوًا في منظمات مدنية وخيرية عدّة. إضافة إلى عمله مستشارًا للهيئة الأمريكية لمطالبات التسوية الخارجية، ومساعد مستشار للهيئة التشريعية في مجلس الشيوخ.

إطار عمل

خلال نصف القرن الماضي، كان لي شرف العمل مع قادة ورواد في مجالاتهم. واعتمادًا على هذه الخبرة، أودّ أن أقدم للشباب النصائح الآتية:

- قم بالعمل الصحيح، هناك قيم يعرفها الجميع، لكنّ كثيرًا من الأشخاص يتجاهلونها حينما يتعلق الأمر بالعمل. كن خلوقًا في سلوكك، واعمل بجدٍّ، واحترم الآخرين؛ فإذا اعتمدت على هذا المبدأ، فستحصل على السمعة والشهرة.
- ليكن ضميرك حيًّا؛ فالقائد الحقيقي يهتم بأدقّ التفاصيل، فكم من أمور صغيرة أخرجت مشروعات كبيرة عن هدفها؛ لذا، لا تحقرنّ صغائر الأمور، وفي الوقت نفسه لا تكتفِ بتلقي الأوامر فقط، بل أبدع وابتكر في عملك.
- لا تكن منعزلًا في تفكيرك؛ فالشخص الناجح يكون فضوليًّا وعازمًا على الاستكشاف، ويكرس نفسه لاهتماماته، ولكي تتمتع بهذه الصفة، اقرأ كثيرًا، وكن ملمًا بالأخبار، وتابع تعليمك.
- اعثر على المجال الذي يناسب شخصيتك ومهارتك؛ فالشخص الناجح يحب ما يقوم به، وليس بالضرورة أن يكون ما تختاره مبهجًا وبرّاقًا. اعثر على ماتريد في حياتك واعمل جاهدًا، واتبع أهدافك مهما كلّف الأمر.
- كنّ إيجابيًّا؛ فنحن نعيش في حياة زاخرة بالتّهكّم، والانتقاد، والأشخاص المعترضين دائمًا، ولكن هناك فرصة في الجانب الإيجابيّ: وهي الإنجاز وتحقيق المهام، سر لتحقيق أهدافك دون تجريح الآخرين أو انتقادهم.

- قدّر الحريّة التي ينعم فيها هذا الوطن؛ فمن خلال عملي، شهدت قصص نجاح عدّة لم تكن لتحدث إلّا في أمريكا، فالحقوق التي تملكها بصفتك فردًا فيه تعطيك الحرية لتحقيق أحلامك.

لتكن هذه النصائح إطار عمل تعلق عليه طموحاتك وأفكارك. حظًّا طيّبًا؛ فالعالم في حاجة إليك.

جوزيف هارولد فلوم

شريك رئيس في شركة

SKADDEN, ARPS, SLATE, MEAGHER & FLOM

من المؤكد أن جوزيف فلوم من المحامين الذين يحظون بالاحترام، وأكثرهم هيبة في الولايات المتحدة الأمريكية، وقد تدفع له الشركات نظير العمل لديها مليون دولار كي تبقيه بعيدًا عن العمل عند الآخرين. إنه أحد أقوى المحامين في التقاضي في مهنة المحاماة، وكذلك أحد أكفأ مديري الشركات القانونيّة. إنّه يتمتع باحترام وتقدير كبيرين، إضافة إلى اتسامه بالصدق والإخلاص. يشير لنا في رسالته إلى عدم وجود طريقة محدّدة للنجاح، وينصحنا بتقبل النقد، والاقتناع بالعمل، والتفكير المبتكر، وممارسة العمل التطوعيّ؛ لأنها عوامل مهمة تساعد على التّقدّم.

بدأ عمله القانونيّ شريكًا في شركة Skaddens Arps للاستشارات القانونية عام 1948م، وأدار هذه الشّركة التي أصبحت من أكبر الشّركات الخدميّة في مجال القانون على مستوى العالم. وهو معروف جدًّا على أنّه أحد أقدر المحامين في مجاله، وكان رائدًا في إستراتيجيات الدمج والاستحواذ. أيضًا، كان رائدًا في كثير من الإستراتيجيات التي يستخدمها المتقدمون للعطاءات، والمستثمرون في المصارف.

«إنّ الفرص المتوافرة للشباب في هذه الأيام أكثر مما كانت عليه في الماضي؛ لأنّ المجتمع أصبح فضاءً رحبًا، ولم يعد هنالك سقف لما يمكن إنجازه. إنّني مثال جيد على ذلك؛ لقد ولدت فقيرًا، ومع قليل من العمل وبعض الحظّ، أصبحت على ما أنا عليه الآن.

هناك أنواع مختلفة من الفرص: فهناك فرص في الوظائف، وأخرى في الشركات، ولأنك لا تستطيع تسلّق السّلّم من أعلى، عليك البدء من الأسفل. والسؤال هو ما إذا كان لديك ما يكفي من الطموح، وما إذا كنت تمتلك القدرة الكافية لإنجاز ما تصبو إلى تحقيقه؛ فالذهاب إلى المدرسة ينقلك إلى مجتمع يتطلب جهدًا ذهنيًّا أكثر، ويولد ضغطًا لاستخدام طاقتك الذهنية؛ ولكن الفرص تتوافر في أي مجال تختاره شرط أن تدرك أن جهدك المبذول اليوم سيثمر غدًا.

لا أملك أيّ وصفة سحرية لتتقدم إلى الأمام. ومع ذلك، أودّ منك معرفة أنّ الانتقاد لا يسبب دائمًا الإحباط، فإذا تقبّلته من قلبك، فقد يكون دليلك إلى الطريق التي عليك أن تسلكها. وتأكد أولًا أنك إذا عملت في وظيفة جديدة تحبها فإنك ستقوم بكل ما هو ممتع، وتضع نَصْب عينيك على تقدمك فيها؛ فمن السهل التقدم في عملٍ تحبه. ويجب عليك الخروج من القوقعة التقليدية، ومهما كان عملك، حاول أن تتعلم ما يكفي عنه لتتقدّم على مَنْ هم مِن حولك. لقد جربت هذا كثيرًا، جربت أن أفهم عملي وأفهم الآثار الجانبية له. بذلك، تستطيع تمييز نفسك عن الآخرين. وأخيرًا، احرص على التّواصل مع المؤسسات غير الربحية التي ستستفيد من خدماتك والعمل معها؛ فهذه الخدمات لا تمنحك الرضا الذاتي فحسب، ولكن لتسهل لك الوصول إلى الناس الآخرين في المجتمع؛ كي تستطيع الاستفادة منهم في توسيع آفاق عملك والتقدم فيه».

الشغف والرضا الوظيفي

جون إف. ويلش جونيور

المدير التنفيذي السابق لشركة GENERAL ELECTRIC

إنه حقًا أسطورة؛ فهو رجل مستقيم، وكريم، وشخصية لامعة، وقد يكون أولى إنسان يعترف أنه من الرائع أن تكون مشهورًا. إنّه يحبّ ما يقوم به؛ الكتابة، والخطابة، والاستمتاع بالحياة، حتى بعد تقاعده مديرًا تنفيذيًا شركة General Electric. يقدم لنا جون ويلش خلاصة حكمته على صورة نصائح عن كيفية أن تكون قائدًا في مجال يمنحك الرضا.

في عام 1960م، انضم ويلش إلى شركة General Electric، وانتُخب نائبًا للرئيس عام 1972م، ونائبًا للمدير عام 1979م. في عام 1981م، أصبح الرئيس والمدير التنفيذي الثامن في تاريخ الشركة الممتد على مدى مئة وواحد وعشرين عامًا، ثم تقاعد عام 2001م. وهو رئيس سابق وعضو في كلّ من مجلس الأعمال والأكاديمية الوطنية للهندسة وعضو في مجلس Business Roundtable (طاولة الأعمال المستديرة).

شيء ما يدير عجلة حياتك

«ابحث دومًا عن الفرص التي تتيح لك فرص التعلم، ولا تكن الأخير لتجدها، وابحث دائمًا عن شيء يجعلك تتقدم. ابحث عن عملٍ تحبه وتودّ القيام به، لا تنظر إلى عملك بأنّه محطة للعبور، بل زد عليه وطوّره. ولا تقم فقط بما يقوله لك مديرك، بـل بادر إلى فعل المزيد دائمًا. كن إيجابيًّا بتفكيرك، ولا تتنقل عابسَ الوجه قاطبَ الجبيـن؛ فلا أحد يرغب أن يراك على هذه الصــورة. كن دائمًا واثقًا بقدرتك على القيام بأيّ مَهمّة، وكن طموحًا، ولكن لا تبالغ فيه حينما تكون مع زملائك في العمل أو مع موظفيك ومديريك».



موريس آر. (هان). جرينبيرج

رئيس مجلس الإدارة والمدير التنفيذي لشركة
C.V. STARR & Co.

موريس آر. (هان). جرينبيرج رجل ذو مبدأ. رجل بنى شركة من عَدَم، حتى أصبحت من أكبر الشركات في العالم. إنه عبقري في مجال الأعمال؛ وبلغ الثمانين من عمره، وظل يشعّ ذكاء، إلى جانب أنّه على اطلاع واسع بالتجارة والأعمال. إنّه مبدع ومبتكر، ومؤسس، وجدير بالاحترام بين معاصريه. خلال شرحه، يؤكد لنا الحاجة إلى أن نكون شغوفين في مساعينا، وعزا سبب نجاحه في عمله إلى الدروس والقيم التي تعلمها من خبرات خاضها في حياته؛ فقد وُلد في مزرعة، وخدم في الجيش، وعمل في مجال التأمين.

جرينبيرج هو رئيس مجلس الإدارة، والمدير التنفيذي لشركة C.V Starr، إضافة إلى أنّه رئيس ومدير تنفيذي متقاعد لمجموعة American International Group، وهو مدير سابق، ويعمل الآن وكيلًا لـ Asian Society ومديرًا لمؤسسة Starr التي تقدم الدعم المالي للمؤسسات الأكاديمية والطبية والثقافية، ومؤسسات السياسات العامة.

«كـن شـغوفًا بما تختار القيام بـه، لا تحاول القيام بما تجهلـه ولا تجيده، بل التزم بما تعرفه جيّدًا، وإذا كنت لا تحسـن ذلك العمل فاتركه، وإنْ لم تكن شـغوفًا به فدعه.

هناك ثلاث مراحل أثرت في حياتي المهنية؛ إحداها: كان العيش في مزرعة مع ما يصاحب ذلك من انضباط والتزام. أما الثانية: فكانت خبرة العمل في الجيش والمشـاركة فـي حربيّن، ما علمنـي كثيرًا عن النـاس؛ مَن أسـتطيع الاعتماد عليه ومَن لا أسـتطيع. وعلمني الانضـباط في الجيش القيادة؛ فيه بدأت جنديًّا وانتهيت برتبـة نقيب. وثالثها: كان في عالم التأمين؛ وكان لخبرتي في المجالين السـابقين الفضل في أن أصبحت على قناعة بما أقوم به، وأن ألتزم به. أيضًا، منحتني خبرتي مهارات القيادة والشغف بما أقوم به، فإذا كنتَ جيد القيادة فسيظهر ذلك الشغف جليًّا أمام ناظريك.

وإذا كنت لا تستطيع العيش في الظروف الصعبة، فلن تجيد ما تقوم به أبدًا. عليـك خوض غمار الصِّـعاب، وأن تتحلى بالجلد والمثابـرة للتغلب عليها وأن تركز على ما يتعيّن عليك القيام به».

جوزيف آر. جروميك

رئيس مجلس الإدارة والمدير التنفيذي لمجموعة WARNACO

ما الذي يقوم به مدير شركات الملابس العالمية للاستمتاع؟ يمارس رياضة التزلج التي تساعد على تدفق الدم إلى دماغه لتنشيطه. إن عقلًا كعقل جوزيف ر. جروميك يساعده على جني الأموال الطائلة لشركته Warnaco. حديثًا، أنشأ مؤسسة Warnaco للمساهمة في مجال التعليم، إنّه يردّ الجميل لمجتمعه، وهو في الوقت نفسه يلبس كلّ ما تنتجه شركاته مثل Calvin Klein, Chaps وحتى Speedo. يقول جروميك: عليك أن تحبَّ ما تقوم به؛ إنّه يقود إلى الاجتهاد، الذي مع الارتباط بالمنطق ومهارات الناس سيقود إلى النجاح.

عمل جورميك رئيسًا لمجلس الإدارة، والمدير التنفيذي لمجموعة Warnaco منذ نيسان عام 2003. آنذاك، انتُخب عضوًا في مجلس الإدارة، ومن عام 1996 وحتى عام 2002 عمل مديرًا ومديرًا تنفيذيًّا لشركة Brooks Bros. أيضًا تبوّأ مناصب إدارية مختلفة في شركات عدّة، مثل Ann Taylor Stores , Limited Brands, Sacks Fifth Avenue. إلى جانب أنّه رئيس مجلس المتطوعين في أمريكا، وعضو في مجلس حكام مدرسة Parsons لتصميم الأزياء.

أول مكان تبدأ فيه

«من المهم أن ترغب فيما تقوم به، والأكثر أهمية أن تحبّ ما تعمله؛ فهذا أول مكان تنطلق منه؛ فإذا أحببت ما تقوم به فسوف تعمل باجتهاد وبأقصى طاقتك، وسيكون النجاح حليفك. المنطق مهم جدًّا في عملنا، ومهارات الآخرين على قدر كبير من الأهمية أيضًا، وأن تعامل الناس بالطريقة التي تحب أن تُعامَل بها عظيم الأهمية كي تنجح.

يعمل العالم اليوم الكفايات حيث لا حدود لما يمكن أن تقوم به. ركّز اهتمامك على شيء ما، حدّد أهدافك وطموحاتك، واعمل بجدّ لتحقيقها؛ فمن المؤكد أنها ستتحقق في النهاية».

قامات عالمية

الدالاي لاما

زعيم ديني ذو مبادئ نبيلة وبسيطة، ولا يعتمد مظاهر الأبهة التي تعتمدها الشخصيات الدينية الأخرى، إنه يهتم كثيرًا بإقليم التبت، ومن الرائع الاستماع إليه. عند تناولي الغداء معه في يوم ما، شرح لي خطوات التنوير الداخلي، وكيف أنه، وفي أعلى المستويات يمكن أن يغير الأفكار ويشفي الآخرين. الدالاي لاما شخص متواضع ولبق ولطيف. في رسالته، يشرح لنا أنه على الرغم من أن هدف الحياة الأسمى هو السعادة قد يبدو هدفًا أنانيًا، لكن الطريقة المثلى لتحقيقه هي العمل من أجل مصلحة الآخرين، وهو عمل بعيد كلّ البعد عن الأنانية؛ إنه الإيثار.

الدالاي لاما الرابع عشر تنزين جياتسو؛ الرئيس، والقائد الروحي لشعب التبت. كان يعيش في دارمسالا شمالي الهند، حيث منفى القادة السياسيين من التبت. في عام 1989م، مُنح جائزة نوبل للسلام لنضاله السلمي لتحرير إقليم التبت.

الحنان والحب

هنـاك سـؤال مهم يحدد خبرتنـا الحياتية، سـواءٌ فكّرنا به بوعي أم لـم نفكّر، وهو: ما الهدف من الحياة؟

وأعتقـد أن الهدف من الحياة أن نكون سـعداء، فكل إنسـان، منـذ لحظة ولادته، يرغب في السـعادة ولا يرغب في المعاناة؛ فنحن نرغب ببساطة في الحصول على الرضا بشدة؛ لذا، يصبح من الأهمية بمكان، اكتشاف ما الذي سيجلب لنا أكبر قدر من السعادة.

لقـد وجدت عبـر خبرتنا المحدودة، أن أكبر قدر من الهـدوء والطمأنينة الداخلية يأتي من تطور الحب والحنان، فكلما زاد اهتمامنا بسعادة الآخرين، زاد شعورنا بالسعادة والرفاه.

إن الحصـول على رضا الناس، والشـعور بالحنان نحو الآخرين يريح عقولنا. ومن شأن ذلـك، أن يزيـل أي مخـاوف من انعدام الأمـن قد تواجهنا، ويزودنا أيضًـا بالقـوة للتكيف مع الصعاب التي قد نواجهها، وهذا هو المصدر المطلق للنجاح في الحياة.

ولا بد من أننا سنبقى نواجه المشكلات ما دمنا نعيش في هذا العالم، وإذا فقدنا الأمل وشعرنا بالهزيمة في مثل هذه الأوقات، فإن قدرتنا على مواجهة الصعاب تتضاءل.

أمـا إذا تذكرنـا –من الناحية الأخرى– أننا لسـنا وحدنا في ذلك بـل كل واحد تواجهه صعاب من نوع أو آخر، فإن من شـأن هـذه النظرية الواقعية أن تزيد تصـميمنا وقدرتنا على التغلب على مشكلاتنا.

ومما لا شـك فيه أننا نسـتطيع النظر إلى كل عقبة على أنها فرصة ثمينة أخرى لتحسين عقولنا! وبذلك، نسعى جاهدين شيئًا فشيئًا لنصبح أكثر حنانًا، أي إننا نستطيع إيجاد تعاطف حقيقي لمعاناة الآخرين، والقدرة على مسـاعدتهم على تخفيـف آلامهم والتخلص منها. ومن ثم، تزداد قوتنا الداخلية ويزداد هدوؤنا.

وإنني أومن أنه يتعين على الناس، حتى يتمكنوا من التعامل مع تحديات العصر الحالي، تطوير شـعورهم وحسـهم بشـكل أكبر بالمسـؤولية تجاه الناس جميعًا، وهذا الشعور فقط هو القادر على التخلص من الدوافع الأنانية التي تجعل الناس يستغلون بعضهم.

فلو امتلكنا قلوبًا صـادقة ، لشعرنا بصورة طبيعية بالثقة وبقيمة ذواتنا، ولما كان هناك خوف من الآخرين؛ لذا، فالمفتاح لسعادة العالم هو نمو الحنان والشفقة.

كل مـا هو مطلوب أن يطور كل منّا الخصـال الإنسـانية الحميدة لديـه، ويجب أن نتعلم العمل ليس لأنفسنا أو عائلاتنا أو أمتنا فقط، بل لمنفعة الجنس البشري كافة.

ميخائيل جورباتشوف

الرئيس السوفيتي الأسبق ورئيس منظمة الصليب الأخضر الدولية

الشّخص الذي غير الاتحاد السوفييتي، إنّه يحظى بالاحترام خارج بلده أكثر مما هو عليه في بلاده؛ لقد حطّم جدار برلين. في حديثي معه، كان يمتدح الرئيس رونالد ريغان، ويعبر عن مدى احترامه له، ويشعر أنهما صديقان مقرّبان يثق أحدهما في الآخر. في رسالته، يطلب إلينا الانضمام للعمل مع العائلة، والأصدقاء، وكلّ سكان الأرض، لمواجهة التحديات التي تواجه البشرية.

في عام 1985م، أصبح جورباتشوف رئيسًا للاتحاد السوفييتي، وبدأ مرحلة التغيير الرئيس في البلاد، وهو التغيير الذي عُرِف لاحقًا بـ «البريسترويكا»، وهو التغيير الجذري للوطن والمجتمع، وقام بدور رئيس وفاعل في إنهاء الحرب الباردة، وإيقاف سباق التسلح، إضافة إلى إزالة تهديد الحرب النووية، في تشرين أول من عام 1990م تلقى جائزة نوبل للسلام، ومنذ آذار 1993م، تولّى رئاسة منظمة الصليب الأخضر الدولية.

«أصدقائي الشباب، الحياة كلّها في انتظاركم؛ إنها الحياة التي ستعيشونها، والتي يجب أن تكون حياة كريمة، فما الطريقة المثلى للقيام بهذا؟ لا أحد يستطيع تعليم الناس الطريقة الصحيحة للعيش؛ فعلى كلّ منا اختيار ما يريده؛ وسيواجه كل واحد منا قدره؛ فيعيش الصعاب، والسعادة، والتحديات، والإنجازات.

جميعنا نتلقى التوجيهات من والدينا وعائلاتنا للسير على طريق الحياة، وبغض النظر عن كل شيء، فإن المطلوب هو أن تستمر العائلة في ممارسة هذا الدور؛ لأنها الداعم الأكثر موثوقية، ولكن استمرار هذه العائلة أو عدم استمرارها في أداء هذا الدور يعتمد عليك أولًا وأخيرًا.

أما مصدر الدعم الآخر فيأتي من الأصدقاء؛ إنّهم الذين سيرافقونك طيلة حياتك. صحيح أنهم يختلفون عنك كثيرًا، ولكن ماداموا معك فلن تكون وحيدًا. وهذا يعني أن يكون أحدهم إلى جانبك، يمدّ يد العون لمساعدتك، شخص يقدم لك الدعم والمساندة كلما احتجت إليها، تأكد أنّ أصدقاءك مهمون جدًا لك، بل كن على يقين أنّ الناس كافة مهمون جدًّا في حياتك.

في شبابهم، يسأل الأفراد أنفسهم عن الوظائف التي عليهم اختيارها، وما سيكون عليه مستقبلهم؛ لذا، عليهم اختيار النجاح والسعادة ليصبحوا أشخاصًا يحتاج إليهم الناس والمجتمع، فحينما يكون هناك شخص بلا عمل وغير مرغوب فيه، فإنه سيعاني الأمرّين، وعندما يناسب الخيار الصحيح ميولك وقدراتك وذوقك، فإنّه يصبح حجر الأساس في حياتك كلها.

وفي الحقيقة لا يوجد خيار، إذ على الناس جميعًا التعرّض للاختبارات في حياتهم، فمن المنطقي أن هذه الاختبارات فردية من أوجه عدّة، ولكنها في عصرنا الحالي شملت الجميع.

في الحقيقة، نحن نتحدث لغات شتّى، وألوان بشراتنا مختلفة، وننتمي إلى أديان مختلفة، أو قد نكون ملحدين. وعلى الرغم من كلّ ذلك، فنحن نواجه التحديات نفسها كلّ يوم، وكثير من هذه التحديات التي نواجهها هي من صنع أيدينا، وهذه التحديات هي تحديات الحروب والعنف التي تقضي على حياة كثير من الناس، هذا هو تحدّي الطبيعة المدمّرة التي تنادينا لمساعدتها والاهتمام بها، وهذا هو التحدي الناجم عن الإرهاب والجريمة.

وهي كذلك التّحديات التي ظهرت نتيجة الأمراض الخطيرة التي لا علاج لها في الوقت الحاضر، ومن المؤكد أن هذه التحديات ظهرت نتيجة الفقر والأمية التي سببت المآسي لملايين الناس ممن يحتاجون إلى الدعم والشفقة.

إنّ كلّ واحد منا، ومنهم أنت، يستطيع، بل يجب، أن يسهم بجهده وفكره وعمله لإيجاد حلول ناجعة لهذه التحديات المأساوية. لكن تحدي المشكلات الطارئة لا يتأتّى إلا من خلال جهد مشترك؛ فالناس إخوة في الإنسانية، وهذا قول أزليّ. ولكن لسوء الحظ، لم يحوِّل سكان الأرض هذا القول المأثور سلوكًا ممارسًا في حياتهم. والآن، نحن في حاجة ماسة إلى تذكّر هذه الحقيقة العظيمة لئلا ينعزل أحدنا عن الآخر، يجب أن تتكاتف جهودنا من أجل مستقبل مشرق للبشرية جمعاء.

المستقبل مجهول؛ ودون أدنى شكّ فإننا سنواجه فيه أشياء غير مألوفة ولا اعتيادية، ولكن المستقبل يبدأ الآن؛ إنّنا نراه موجودًا الآن بجهودنا نحن؛ وما سيحدث لنا غدًا يعتمد على ما نقوم به الآن ضمن قدراتنا.

يا سكان الأرض، كونوا شجعانًا ومثابرين وأكفياء، لا تخافوا من الحياة، فالحياة جميلة لأنها -ببساطة- هي الحياة. لكنها يمكن أن تكون أفضل، وستصبح أفضل إذا أردناها كذلك؛ أي إذا قمنا بأفضل ما لدينا من أجل المحافظة على الإرث الذي ورثناه عن الطبيعة وجهود الآخرين.

أخيرًا، أتمنى أن يكون كلّ واحد منكم قادرًا على أن يقول في نهاية طريقه التي اختارها: لقد عشت حياتي ولم تكن عبثًا. إنّني إنسان سعيد».

فلاديمير بوتين

رئيس روسيا

بعضهم يرى أنّه مستبدّ قوي؛ ولكن مهمته رئيسًا لروسيا يعني تغليب مصالح بلاده على مصالح البلدان الأخرى. وجدته لطيفًا جدًّا، ولديه حسّ فكاهة، وهو أب كرّس نفسه لابنتيه. وفي ختام دعوته شباب العالم للانضمام إلى التغيير الاقتصادي والثقافي، يتركنا بوتين مع وصفة قديمة للنجاح.

تدرّج بوتين في مختلف الرتب في جهاز المخابرات الروسي KGB، ومن ثَمَّ في الحكومة الروسية ليصبح رئيسًا عام 2000. وفي الرابع عشر من مارس 2004، انتُخب رئيسًا لدورة ثانية، ومنذ الخامس من أيار 2008 أصبح بوتين رئيس الوزراء في روسيا، وأعيد انتخابه رئيسًا لجمهورية روسيا الاتحادية في 4 مارس، 2012 .

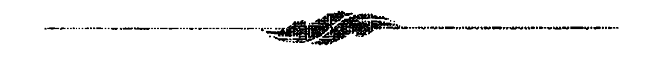
الاجتهاد أصل النجاح

«هذا الجيل لم يكن الأول ولا الأخير الذي سيواجه المحن والصِعاب، بما في ذلك الشخصيات العالمية. إن كلّ شخص يعلم كم عانى الناس في العالم خلال القرن الأخير الذي شهِد مأساة الحرب العالمية الثانية. واليوم نواجه تهديدًا جديدًا هو الإرهاب. ومع الأسف، لا توجد دولة قادرة -حتى الأقوى فيها- على أن تنأى بنفسها بعيدًا عن هذا التهديد؛ لذا، علينا محاربة الإرهاب العالمي دون هوادة.

إنّ الشباب لا يستطيعون الوقوف وحدهم واضعين آمالهم في حكوماتهم. إنني على قناعة تامة أن المؤسسات الشبابية قادرة على توظيف قدراتها لمكافحة التطرف، والعنف، والعنصرية، والتطرف الديني.

اليوم، يمثّل الشباب إحدى أكثر المجموعات النشطة والمتحركة في المجتمعات عالميًا، وليست من المصادفة انخراطهم بنشاط في المشروعات الإنسانية والفكرية والثقافية، وقد سهلت تقنية المعلومات الحديثة، والقيم المشتركة للحرية والديمقراطية والسياسات المفتوحة للدول كلّ ذلك بصورة كبيرة جدًّا. الآن، يستطيع الشباب التواصل بسهولة وتطوير العلاقات التجارية فيما بينهم، واكتساب أصدقاء جدد من أنحاء العالم قاطبة. وكلّ هذا يساعدهم على إيجاد مكانهم في الحياة، وتلقي تعليم جيد، واستخدام قدراتهم لتحقيق طموحاتهم، وفي الوقت نفسه يسهمون في تطوير اقتصاد عالمنا وثقافته.

أما بخصوص نصيحتي، فلديّ وصفة قديمة مجربة للنجاح، وصفةٌ خطّها أسلافنا منذ مئات السنين، وهي (الاجتهاد أصل النجاح)، وأنا متأكد أنها مازالت وصفة ملائمة لأيامنا هذه».



روه تاي وو

الرئيس الكوري الأسبق

كان أول رئيس لكوريا الجنوبية، حاول الجمع بين الكوريتين؛ الشمالية والجنوبية، وبسببه استمرت تلك المحاولات، في رسالته عن رئاسته، يرى أنّ القرارات الجريئة خطرة دومًا، وأن المخاطرة عادة ما تكون جديرة بالجهد المبذول، وفي بعض الأحيان، يكشف التاريخ عن أنها كانت جديرة بهذا الجهد.

كان روه تاي الرئيس الثالث عشر لكوريا الجنوبية ما بين 1988م-1993م. وقد اختير من قبل الجنرال السابق تشون دو هوان ليخلفه في الرئاسة، وأطلق لذلك عام 1987م مظاهرات عدّة في سيئول ومدن أخرى للمطالبة بالديمقراطية. ووافق روه على إقامة انتخابات رئاسية ديمقراطية، وأصبح أول رئيس يُنْتخب ديمقراطيًّا بعد انتهاء حكم الجيش. سيظلّ روه تاي في ذاكرة البشرية؛ بسبب الإصلاح السياسي الشامل الذي ساعد على بدئه، وقاد البلاد نحو الديمقراطية والتعددية.

اتخذ قرارات جريئة

«يعدّ ترشحي للانتخابات الرئاسية أكبر تحدٍّ خضته في حياتي. آنذاك، أُطلق عليّ وصف مرشح الرئاسة، حينها، كان رئيس كوريا يُنتخب بالاقتراع غير المباشر، والذي عادة ما يكون من نصيب الحزب الحاكم. وبصفتي عضوًا في الحزب الحاكم، كنت متأكدًا أنني سأصبح الرئيس يومًا ما.

ولكنّ الكوريين في ذلك الوقت كانوا يحلمون أن ينتخبوا رئيسهم بأنفسهم انتخابًا مباشرًا، وخلال حقبة الازدهار الاقتصادي النادر في الستينيّات، كانت بعض الحقوق المدنية منقوصة، وكان الكوريون يمنّون النفس بديمقراطية أفضل.

ومن وجهة نظر أتباعي، لم يكن من السهل تقبّل الإجراءات الديمقراطية وتطبيقها، حيث كان من المتوقع حدوث كثير من العقبات والنكسات. في تلك الظروف الحرجة، كنت واقعًا في حيرة ما بين شرف الرئاسة المُرتقب وطموحات الشعب إلى الديمقراطية. ولكن سرعان ما أدركت أن الوقت قد حان كي أرسي أسس الديمقراطية المنشودة في كوريا، وأتخلص من تهديد الحرب في المنطقة المتنازع عليها بين الكوريتين.

وبعد أيام عدّة من التأمل، رأيت أنّ الرئاسة التي قد يتجاهلها الشعب والتاريخ ستكون من دون معنى، وقررت التّخلّي عن كلّ الظروف المتاحة لي في ذلك الوقت.

ونتيجةً لذلك، قررت تطبيق إجراءات إصلاحية واسعة شملت الاقتراع العام المباشر من خلال مراجعة الدستور، من أجل تمكين الناشطين السياسيين الممنوعين من ممارسة أنشطتهم، وإعطائهم حرية التّرشّح للانتخابات الرئاسية طالما أنهم يحملون الجنسية الكورية، ويضمنون الحرية الكاملة للصحافة. في ذلك الوقت، كانت مثل هذه القرارات تعدّ ثوريّة.

لم أقم بشـيء سـوى إصـدار إعلان التاسع والعشـرين من حزيران من عام 1987م. ونتيجةً لذلك، أبدى الشـعب الكوري رضاه عني، وقناعته بي، ودعموني أيّ دعـم، فأنـا من تجرأ على القيـام بما هو غير متوقع في ظروف صـعبة، وانتخبوني الرئيس الثالث عشر للجمهورية الكورية.

يعدّ هذا الإعلان سـابقة مهمة فـي الديمقراطية الكورية التي كانت متحجرة وحازمـة، وللتحديد أكثر، عُدَّ هذا الإعلانُ الأسـاسَ الـذي جعل من كوريا أنموذجًا للديمقراطية، وأن تصبح واحدة من بين الدول العشر الأكبر في مجال التجارة في العالم منذ بنائها من رماد الحرب الكورية.

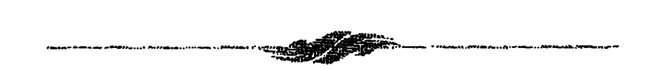
وبعد تنصـيبي رئيسًـا، كان هنـاك مزيد من التحديات فـي انتظاري؛ ففيما يتعلق بكوريا الشـمالية، فقد تبنيت إسـتراتيجية تحولية، شجّعت من خلالها كوريا الشـمالية على الدخول في حوارات، عن طريق توطيد علاقات صـداقة مع الصين والاتحاد السوفياتي آنذاك، اللتين كانتا حليفتي كوريا الشمالية على الدوام.

كانـت الألعـاب الأولمبية في سـيئول منطلق هـذه الإسـتراتيجية، حيث كان الأولمبياد الأعظم على مرّ التاريخ، على الرّغم من توقفه بسبب الصراع بين العالم الحـر والشـيوعية. لقد ناضـلت لعلاج الجروح التي أصـابتنا في العالـم من جرّا الفجوة بين الشـرق والغرب، وشـجعنا كوريا الشـمالية على الدخـول في المجتمع العالمـي من خلال جعل الأولمبياد مهرجانًا للبشـرية فـي المنطقة المتنازع عليها بين الكوريتين.

خلال التحضـير لهذه العملية، كانت مقاومة كوريا الشمالية تتعدى الوصف، وتحملـت عـبء إقناع الشـعب في كوريا الجنوبية الذين رفضـوا شـبح الشـيوعية. ولحسـن الحظ، كان نجاح أولمبياد سيئول ذا صدى كبير، وكنا قادرين على إرسا العلاقات مع أوروبا الشرقية مثل هنجاريا، ومع الاتحاد السوفييتي آنذاك، والصين أيضًـا. ثم بدأنا الحوار مع كوريا الشـمالية، ووقّعنا الاتفاقية الأساسية بين شطري

كوريا؛ الشمالية والجنوبية، وانضممنا إلى اتفاقية التخلص من الأسلحة النووية مع الشـمال؛ كي نخفف من شـبح نشوء حرب. سُمِّيت السياسـة التي انتهجتها سياسة الشـمال (Nordpolitik) سياسة الانفتاح على أوروبا الشرقية (Ostpolitik) التي تبناها ويلي براندنت ألمانيا الغربية الأسبق.

أخيرًا، أودّ أن أقول للقرّاء الشـباب لهذا الكتاب إنّ على القائد الحكيم الذي يحبّ وطنه أن يضـحي بنفسه، ويرضي شـعبه، وأن يتخذ قرارات جريئة ناتجة عن دراسة معمقة، مع إدراك أنه سيتحمل مسؤوليات تاريخية».



الملك عبدالله الثاني ابن الحسين

ملك الأردن

كوالده تمامًا؛ عُرِف الملك عبدالله الثاني ابن الحسين بـ (صانع السلام الهادئ). لقد كان، ولسنوات عدّة، الوسيط الذي يوفّق ويقرب وجهات النظر بين الدول العربية التي لا تملك علاقات جيدة فيما بينها، وحتى بين الولايات المتحدة وإسرائيل في علاقتيهما مع العالم العربي. إنّ الاحترام الذي يكنّه العالَم للملك عبدالله الثاني يجعله حامل رسالة من الدرجة الأولى؛ يقول في رسالته: إنّ الثقة والتفكير الإيجابي ستضعنا في الموقع المناسب لننجح مهما كانت التحديات التي ستواجهنا.

ينحدر الملك عبدالله الثاني ابن الحسين من الجيل الثالث والأربعين للنبي محمد صلى الله عليه وسلم. لقد تولى سلطاته الدستورية ملكًا في السابع من شباط عام 1999م. ومنذ ذلك الحين، قام بدور وساطة إيجابيّ وفاعل في المنطقة العربية والعالم، إضافة إلى ذلك، عمل جاهدًا بجدّ منقطع النظير لإرساء حل عادلٍ ودائم للنزاع العربي- الإسرائيليّ.

أعطِ مثالًا للقائد من خلال الشجاعة

يستطيع كل من المعلم والمزارع والجندي والرياضي والأم والتاجر أن يكون قدوة في القيادة، عندما يقرر مواجهة تحديات الحياة بأمانة وشجاعة وعزم وتصميم وتفاؤل.

لقد وجدت دائمًا أن ثقة كل واحد بنفسه والتمتع بالاتجاهات الإيجابية في التعامل مع القضايا، والتحديات، يحقق نصف النصر في طريق الكفاح من أجل النجاح؛ وهذا القول صحيح، بغض النظر عن مدى حجم هذه القضايا وتعقيدها.

لذا، فإن نصيحتي لجيل الشباب القيام دائمًا بدور القادة، والاتصاف بالشجاعة، والحرص بصورة دائمة على القيام بالأمور الصحيحة في حياتهم.

هذه حقائق أساسية، بحسب اعتقادي، تعلمناها في سنوات رياض الأطفال، ولكنها تبقى صالحة في أثناء كفاحنا لتقليل التفاوت بين طبقات المجتمع من أجل تحقيق العدالة للفقراء، والجياع، والمضطهدين، وتوفير حياة ملؤها الأمل، والوعد، والنجاح.

مهاتير محمد

رئيس وزراء ماليزيا الأسبق

خلال مدّة توليه رئاسة الحكومة، شهدت ماليزيا نجاحًا كبيرًا. وبالنظر إلى شخصيته القوية فقد كان قائد حكومة ناجحًا ومؤثرًا على نحو مميّز. لقد اعتاد الناس القول: لا تعبث معه. وفي رسالته، يشرح لنا التحدي في مواجهة الصعاب عند تغيير قيم مَن هم حولنا.

أصبح مهاتير محمد رئيس وزراء ماليزيا الرابع، عام 1981م، وبقي في هذا المنصب حتى عام 2003م. في سبعينيّات القرن السابق، تنقل مهاتير في مناصب وزارية عدّة، ومنها وزارة التربية، ووزارة التجارة والصناعة. وفي عام 1973، عُيِّن عضوًا في البرلمان وفي عام 1975م، انتُخب أحدَ نوّاب الرئيس الثلاثة في حزبه. وفي عام 1976م، عمل نائبًا لرئيس الوزراء، وفاز بمقعد نائب الرئيس عام 1978م. وفي عام 1981م، انتُخب رئيسًا لحزبه.

أمر جدير بالمحاولة

«يجب أن يكون الشباب متفائلين ومتمسكين بِمُثُلِهم العليا، ويجب علينا تحفيزهم إلى أن يصارعوا من أجل تغيير العالم إلى الأفضل. ولاحقًا، سيجدون في حياتهم أنه ليس من السهل اتّباع هذه المُثُل، على ألّا يعوقهم هذا عن المحاولة، فقد يحققون النجاح في التغيير.

حينما كنت في ريعان الشباب، اعتقدت أنّ تغيير الأمور سهل، لكني وجدت نفسي ساذجًا نوعًا ما؛ اعتقدت أنني قد أستطيع تغيير قيم الناس نحو الأفضل. وبعد سنوات عدّة، لم أحقّق سوى نجاح متواضع في هذا المجال. ولكن عمومًا، لا تستطيع أن تغير الناس بالسرعة التي تريد، ومع ذلك أقول: إنه أمر جدير بالمحاولة. أمّا أنا، فقد وجدت أنّ الأمر استحق الجهد الذي بذلته بالتأكيد، وأنا راضٍ بالنَزْر اليسير من النجاح الذي حققته في هذا المجال».

نور سلطان نزار باييف

رئيس كازاخستان

رجل ذو مبادئ قوية، مع جاذبية طاغية. ومع أنه لم يتحدث الإنجليزية عند مقابلتي له، فإن حسّ الفكاهة لديه جعلني أشعر بارتياح كبير حتى من خلال الترجمة. لقد نذر نفسه لبناء كازاخستان وتقدمها بدعم قوي من الشعب. نزار باييف يطرح سؤالًا علينا الرّد عليه بالإيجاب في كلّ مساءٍ ونحن نسعى لنجد التناغم والنجاح.

يحمل نزار باييف شهادة الدكتوراه في الاقتصاد، وعمل في النظام السياسي السوفييتي. وما بين عامي 1984م و1989م، كان رئيس مجلس الوزراء في جمهورية كازاخستان السوفييتية الاشتراكية. وفي المدّة الواقعة بين عامي 1989م و1991م عمل رئيسًا للجنة المركزية للحزب الشيوعي في كازاخستان. ومن شهر شباط حتى نيسان من عام 1990، عمل رئيسًا للمجلس الأعلى لجمهورية كازاخستان الاشتراكية السوفييتية. ومنذ نيسان من عام 1990، أصبح رئيس جمهورية كازاخستان.

هل عشت هذا اليوم كما ينبغي؟

«إنّ حياة كلّ شخص زاخرة بتحولات القدر واختبارات لقوته، والناس لا يدعون الله تعالى في صلواتهم: اللهم احفظنا من كلّ شر ومن سوء الحظ، دون سبب.

بإعطائه العقل للإنسان، يضع الخالق أمامه خيارًا داخليًّا بين الخير والشر، والنور والظلام، والحبّ والكره، والمعرفة والجهل.

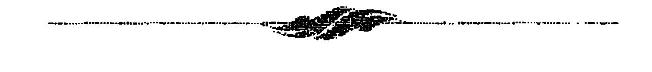
يبدو أن المشكلات لا تبرز إلا لجعل الإنسان يتغلب على مشكلاته بنفسه، ويجد طرقًا مثلى لتحقيق أهدافه؛ لذا، فإن التقييم الكافي لموقفٍ ما، واتخاذ القرار الصحيح يصنعان التقدم.

إنّ السعادة الحقيقية تأتي حين يختار الإنسان أفضل الخيارات المطروحة في كل لحظةٍ من حياته، ومن خلال ذلك، يحقق الانسجام مع نفسه والعالم.

وسيكون النجاح حليف الشباب إذا اختاروا الإنسانية، والمعرفة، والمسؤولية، والعدل حلفاء لهم؛ هذا هو مبدئي في حياتي واعتقاداتي.

هذا هو السبب الذي يجعلني في كلّ مساء أحاول الإجابة عن سؤال مهم: هل عشت هذا اليوم كما ينبغي؟

بصفتي رئيسًا، فإنّ السؤال يعني أيضًا: هل أقوم بكلّ ما أستطيع لتحسين حياة شعبي؟!».



لي هسين لونغ

رئيس وزراء سنغافورة

كان والد لي هسين لونغ، أول رئيس وزراء، جعل سنغافورة بلدًا ومركزًا تجاريًا عظيمًا؛ ثم جاء ابنه لي ليكمل ما بدأه. أصيب بالسرطان لكنه شفي منه. شديد الذكاء، ربما كوالده. وها هو يتحدث لنا عن مسؤولية الأجيال القادمة في حمل رسالة مَن هم قبلهم.

في عام 2004، أدى اليمين الدستورية ثالثَ رئيس للوزراء في سنغافورة، بعد أن عمل في وظائف عدّة في البرلمان. وفي الحكومة السنغافورية، حيث عمل وزيرًا للتجارة والصناعة، ووزيرًا ثانيًا للدفاع، ورئيسًا للجنة الاقتصادية، ومديرًا لهيئة النقد السنغافورية، ونائبًا لرئيس الوزراء. وبصفته رئيسًا للوزراء، تبنّى سياسات لبناء اقتصاد تنافسي ومجتمع شامل.

كي تبني وطنًا من عَدَمٍ

بعكس الولايات المتحدة الأمريكية، تلك الدولة الكبيرة التي يعود تأسيسها إلى أكثر من مئتي عام، فإن سنغافورة دولة صغيرة وشابة؛ تمثّل مساحتها خُمُسَ جزيرة رود آيلند. في عام 1965، وُلدت ولادة عسيرة؛ حيث فُصِلت عن ماليزيا. وهناك قلّة فقط من المراقبين الدوليين مَن راهن على دولة المدينة هذه أن تنجو أو تنجح وحدها.

وعليه، كان على آبائي أن يبنوا وطنًا من عَدَمٍ، لقد واجهوا تحديات كثيرة لجعلها دولة ذات دخل متوسط، وحياة معتدلة، محقّقين في جيلٍ واحد مستوى معيشة للمواطن احتاجت بعض الدول إلى عقود من الزمن لتحققه.

لقد عايش جيلي هذا التحول في حياتنا حين كبُرنا، وقد عرفنا أنّ ما حققناه كان نتيجة الإرادة، وأننا لا نستطيع ضمان مزيد من التقدم. لقد ناضلنا لتطوير ما ورثناه، لنجعل سنغافورة مركزًا نشطًا للتجارة، ومجتمعًا حيويًّا مرنًا.

إنّ الشباب في سنغافورة اليوم ينعمون بالفرص والامتيازات التي تركها لهم آباؤهم وأجدادهم عبر جهودهم. ولكن الشباب كان لهم نصيبهم أيضًا من الصعاب؛ لقد شهدوا الأزمة الآسيوية، والتهديد العالمي للإرهاب المتطرف، وانتشار فيروس الالتهاب الرئوي، إنهم يخوضون التحديات الصعبة في التنافس العالمي، ويشهدون روعة مسيرة آسيا على طريق التطور، إنهم متحمسون وطموحون لإعادة بناء عالمهم، والانتعاش في الاقتصاد العالمي، وإيجاد مستقبل مشرق لأنفسهم.

من الصعب التّكهّن بما ستكون عليه سنغافورة في قادم الأيام؛ إنه أمر يخصّ كلّ الشباب السنغافوري لرسم المستقبل وبنائه. من السهل وصف ما نريد؛ نريد مدينة عالمية متأصلة في الثقافة الآسيوية، ومجتمعًا واسع الصّدر يحتضن الآراء المختلفة، ولكنه متماسك وذو حسّ وطنيّ، واقتصادًا تنافسيًّا يهيئ الفرص لمن

لهم القدرة، والراغبين في إقامة مشروعات ريادية، ويوفر معايير مشرقة عالية المستوى مناسبة للجميع، ونظامًا سياسيًّا يولّد قيادة صادقة متمكنة، تتمتع بالدعم الشعبي والسلطة للتقدم بالبلاد إلى الأمام.

إنّ التحدي الذي يواجهنا هو تحقيق هذه الطموحات، وعلى كلّ جيل حلّ مشكلاته وتهيئة الجيل الذي يليه لحلّ مشكلاته كذلك، وعلى كلّ جيل ترك بلده والعالم أفضل مما وجده عليه؛ وهذا هدفي أنا أيضًا.

العولمة

جي ألين أندرياس

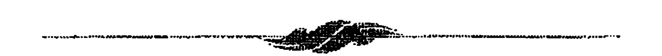
المدير العام لشركة ADM والمدير التنفيذي الأسبق لها

أدار أندرياس شركة مميزة جدًا، تعدّ من أكبر الشركات المختصة في مجال الزراعة، ومدّ نشاطها على نطاق عالمي كبير حتى وصلت إلى الصين؛ ولأنه قائد بطبيعته وذو نظرة تقدمية، فقد كان مؤثرًا باختراعه مصادر بديلة للطاقة والوقود، والتخطيط لسلامة مستقبل شركته في وجه التغيرات المُناخية التي تحدث في عالمنا. يبيّن لنا أندرياس، أن التعليم - وفيه التعليم التقني واللغوي - هو مفتاح النجاح في القرية الكونية اليوم.

عمل أندرياس محاميًا في وزارة المالية عام 1969، بعدئذٍ، انضم إلى الهيئة القانونية لشركة Archer Daniels Midland عام 1973، وفي عام 1986 عُيِّن أمينًا للخزينة، ومن ثَمَّ عُيِّن مديرًا تنفيذيًّا للعمليات الأوروبية للشركة عام 1989م. في عام 1994، عاد إلى أمريكا نائبًا لمدير الشركة هناك ومستشارًا للجنة التنفيذية. بعدئذٍ، عُيِّن عضوًا في مكتب المدير التنفيذي في عام 1996، وفي عام 1997، أصبح الرئيس والمدير التنفيذي، وفي عام 1999، كان هو المدير العام والمدير التنفيذي.

أعظم تعليم ممكن

«في عالم اليوم، يجب أن تحصل على أعظم تعليم ممكن؛ لأنّ التقنية غيرت كثيرًا في اختصاص كلّ منا؛ لذا، عليك أن تكون متعلمًا كفاية، وأن تحصل على معرفة عالية المستوى. إنّ المهارات اللغوية مهمة جدًّا في هذا العصر؛ فهي تسمح لك أن تتمتع بروح المبادرة والانتقال إلى الأماكن التي تكون تحتاج إلى هذه المهارات التي تمتلكها. إضافة إلى أنّ المهارات اللغوية سوف تمكّنك أيضًا من التنقل داخل النظام لتعزيز مواهبك. وهذا هو أحد مفاتيح النجاح في أيّ تعامل كوني في يومنا هذا».



لي كوان يو

وزير موجّه – سنغافورة

بنى دولة من لا شيء بعد الحرب العالمية الثانية، استحوذت شخصيته على احترام وتقدير في أنحاء العالم من قبل رؤساء دول آخرين. خلال زياراتي السنوية له، كان يتوقع دائمًا ما سيحدث في السنة المقبلة، وكانت نسبة صحّة توقعه تصل إلى 90%. بهذه القدرة الذهنية الهائلة، يشرح لنا في رسالته أن خوض تحديات العولمة أمر مهم جدًا للأشخاص والمؤسسات، مثلما هو للدول.

قاد لي كوان يو سنغافورة إلى تحقيق استقلالها، وكان أول رئيس للوزراء فيها، انتُخب مرات عدّة منذ عام 1959م، حتى تقدم باستقالته عام 1990. في عهده، أصبحت سنغافورة مصدر قوة تجارية وصناعية على الرغم من شحّ الموارد الطبيعية، وبعد استقالته عام 1990م، خلفه جوه تشوك تونغ رئيسًا للوزراء. وبقي لي كوان وزيرًا في الحكومة.

فرص العولمة

«يتّصف عالمنا بعدم العدالة؛ فقليل من الدول بالغة الثّراء، وكثير منها فقيرة؛ وقد تجعل العولمة الفجوة بينها أكبر وأكبر، ولكن إنْ جعلتَ بلدك يستفيد من معظم فرص العولمة، فأنت بذلك أفضل من غيرك ممن لم يفعلوا ذلك».

دونالد جي. ترامب

المدير العام ورئيس مجلس إدارة مؤسسة ترامب TRUMP والمدير التنفيذي لها

ما الذي يجب أن نقول عنه؟ لا أحد يستطيع الإجابة عن هذا السؤال أكثر من دونالد نفسه؛ وبخاصة عندما يتعلق الأمر بالعولمة.

دونالد أشهر رجل أعمال في العالم، ومؤلف أكثر الكتب مبيعًا، وأكثر الشخصيات الإعلامية حضورًا، ورمز النجاح للناس في العالم. وهو أيضًا مؤسس جامعة ترامب Trump التي تعلم مبادئ النجاح والاستقلالية المالية.

العالم مكان واسع

أفضل نصيحة لشباب هذه الأيام الذين بدؤوا أعمالهم للتو، أن يكونوا على وعي بالعالم من حولهم.

وهذا من شأنه أن يدفعهم إلى التحلي بالانضباط اليومي، والاطلاع الدائم على الأحداث في أنحاء العالم قاطبة، إضافة إلى الأحداث الوطنية والمحلية. ويتعين عليك كي تكون عضوًا مؤثرًا في العالم، أن تكون على علم ودراية بما يدور حولك من أحداث، حيث قال لي والدي: «كن دائمًا، على اطلاع ومعرفة بكل شيء لما تقوم به من أعمال».، وأنا قد اتبعت نصيحته هذه.

فأن تكون قائدًا يعني أن تكون مستعدًا على الدوام، وألا تتخلى عن دورك القيادي وتستسلم.

ومن الضروري أيضًا أن تكون متشبثًا بأهدافك ومستعدًا لتحقيقها بقوة؛ فالنجاح العظيم نادرًا ما يأتي بسهولة. وإنني حتى هذه اللحظة، أواجه المشكلات كل يوم، ولكنني أبقى إيجابيًّا، منضبطًا، وجل اهتمامي على الهدف؛ لذا، واجه الحياة كل يوم بهذه الطريقة وسوف تنجح، في الأغلب. الشدائد في كثير من الأحيان ما هي إلا فرص مستترة.

لقد ذُكر في كتاب جينيس للأرقام القياسية أنني حظيت بأكبر تحول مالي في التاريخ؛ ففي مطلع تسعينيات القرن العشرين امتلكت البلايين من الدولارات، واعتقد كثير من الناس أنني قد اكتفيت بذلك، حتى إن الصحف والمجلات قد أعلنت نهاية حظي في هذه الحياة. ولكنني لم أومن أن نهايتي قد دنت ولو للحظة واحدة، مهما اعتقد الناس. وببساطة، رفضت الاستسلام والخضوع للظروف السلبية، وداومت على القيام بأعمالي. والآن، أصبحت أكثر نجاحًا مما كنت عليه في الماضي.

إن العالم مكان فسيح. وعليه، فكّر وفقًا لذلك، وكن مستعدًا ولا تستسلم، وهذه أكبر وصفة للنجاح. اعمل بجدّ، وحظًا سعيدًا.

الحكمة تورث

أنتون روبيرت

مؤسس مجموعة REMBRANDT

عاش أنتون في جنوب إفريقيا حيث عشق صناعة العصائر، وأصبح مشروبه Stellenbosch Wineries علامة تجارية لأفضل منتج في جنوب إفريقيا. أسس شركة تملك Cartier, Dunhill , Mont Blanc, Van cleef, & Arples, Piaget, Constentin, Jaeger-le Coultre, IWC؛ يا لها من مجموعة! وفي رسالته يعطينا أنتون مجموعة من أمثاله المفضلة.

برع في عالم الصناعة وأعمال الخير، وتوفي عام 2006 ولكن إرثه بقي خلفه. لقد بنى شركة صغيرة، وحولها إلى مجموعة متعددة الجنسيات، تضم مئات الشركات في بلدان عدّة. في عام 1948م، أعاد تسمية شركته باسم Rembrandt التي أصبحت مهدا لإمبراطورية مالية، لقد كان أحد الأعضاء المؤسسين لصندوق تمويل الحياة البرية العالمية (WWF) عام 1997م، وأكبر مؤسس لمنظمة باركس للسلام، أسست لإنشاء محميات في عموم جنوب إفريقيا.

أمثال

- من لا يؤمن بالمعجزات ليس واقعيًّا.
- من الأفضل أن تضيء شمعة بدلًا من أن تلعن الظلام.
- لا بد من وجود طريق طالما هنالك إرادة، والإرادة نفسها ستصبح هي الطريق.
- يولد النجاح من رحم الصعاب.
- نصبح مهمين فقط من خلال خدمتنا وإنجازاتنا.
- ضع نفسك مكان الآخرين، وتفهم وجهات نظرهم.
- ما تفعله بالآخرين سيفعله غيرك بك؛ (كما تَدين تُدان)
- القلق كرسيّ هزّاز؛ يبقيك منشغلًا، ولكن لا يذهب بك إلى أيّ مكان.
- ازرع خيرًا تحصد شرًّا.
- لنجعل من الماضي نقطة انطلاق صوب المستقبل، لا كرسيًّا هزّازًا.



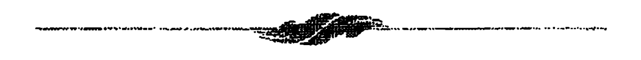
جيرهارد شرودر

مستشار ألمانيا الأسبق

أحد أعظم المستشارين حضورًا في ألمانيا. وعلى الرّغم من طبعه الحاد فإنه يتمتع بحسّ فكاهة مرهف. يقتبس في رسالته من المفكر اللامع إيمانويل كانت لينقل حكمته إلى قادة العالم في المستقبل.

قبل دخوله عالم السياسة، درس جيرهارد القانون في جامعة جوتينجن. ونظرًا إلى عضويته في الحزب الديمقراطي الاجتماعي اختير مستشارًا عام 1998م خلفًا لهيلموت كول بعد ستة عشر سنة من العمل. وبعد تقاعده عام 2005، وافق جيرهارد على العمل رئيسًا للجنة المساهمين في ائتلاف يرأسه شخص روسيّ، تديره شركة الغاز Gazprom، وهي شركة تبني خط أنابيب من روسيا إلى ألمانيا.

«كـن واثقا من نفســك، ولا تستســلم أبــدًا. خطّـط دومًا، والتــزم بأهدافك وقيمــك، حتى لو واجهت بعض المعارضــة. وإيــاك ثمّ إياك أن تتخاذل أو تتكاســل إن لــم تنجــح في أمرٍ مــا. يمكنني أن أقول كـ «تلميذ في عصــر التنويــر في أوربا»: التزمْ بما قاله **كانتْ**: «قم بعملك كما لو أن كلّ تصــرف سيصــبح قانونًا عالميًّا لكلّ الكائنات العاقلة».



ليو هندري الابن

شريك إداري في مجموعة INTERMEDIA PARTNERS

خبير بالإعلام بكلّ أنواعه؛ يعدّ أحد أكبر المستثمرين في مجال الإعلام المرئي والمطبوع، يُشاع عنه أنّ كلّ شيء يلمسه يتحول إلى ذهب، وها هو يقتبس لنا من أقوال نابليون، موضّحًا لنا شروط القيادة.

ليو هندري الابن؛ شريك إداري في مجموعة Intermedia Partners وهي شركة خاصة. وقبل عمله بها كان هندري مديرًا تنفيذيًا في شبكة Yes، وهي أول شبكة رياضية محلية كان قد أسهم في تأسيسها عام 2001؛ لتكون الشبكة التلفازية الرسمية لفريقي؛ اليانكيز نيويورك ونيو جيرسي نتس. كما، كان مديرًا عامًا وتنفيذيًا لشركة Globalcenter، ورئيسًا ومديرًا تنفيذيًا لشركة الاتصالات AT&T، ورئيسًا ومديرًا تنفيذيًا لشركة Tele-Communication Inc (TCI). إضافة إلى أنّه صاحب كتاب *The Biggest Game of All*.

«قـال نابليون مرة: «الرجال العظماء كالنيازك؛ يحرقون أنفسـهم ليضيئوا العالم». الشيء نفسه يمكن قوله عن القادة العظماء.

هؤلاء الأفراد النادرون الذين يبرزون ليصبحوا قادة حقيقيين في أجيالهم، هم النيازك التي تضيء عالمنا، ولديهم ميزات لا نقاش فيها، تميزهم وتعرفهم لنا.

على القائد العظيم أن يحبّ الناس ويحترمهم، ويجب أن يكون منسجمًا مع ذاته ومع العالم، وعليه أن يملك القدرة على مسامحة نفسه، والصّفح عن الآخرين؛ بمعنى آخر، على القائد أن يتحلّى بالفضيلة.

ومع الفضيلة والذكاء تأتي الرؤية، ولا يمكن للمرء أن يكون قائدًا دون رؤية يتبنّاها، وعلى الإنسان دومًا أن يحدد إلى أين ولماذا.

لا يستطيع القائد أن يمضي قدمًا دون أن يوضح رؤيته، وهذا يعني امتلاكه القدرة أولًا على التفكير الجيد، وأن يعبر عن أفكاره بوضوح، وبصورة مباشرة. وعليه أن يجعل لسانه مرآةً لعقله وقلبه على حدّ سواء.

على القائد أن يشعر بالراحة عند اتخاذه قرارًا ما، وينبغي له فهم كيفية صنع قرار واعٍ في الوقت المناسب. عليه ألّا يكون خجولًا أو سطحيًّا؛ فكثير من الناس ينتظرونَ ويعتمدون على القادة، بل أمم بأسرها تعتمد عليهم. قال الرئيس هاري ترومان مرة: إن أكبر اختبار لأيّ قرار ليس ما إذا كان يتمتع بشعبية أم لا، بل ما إذا كان هذا القرار صائبًا أم خائبًا، فإذا كان كذلك فاتخذه، ودعْ موضوع الشعبية يهتم بنفسه.

قال توماس إديسون، وهو من أكبر المبدعين دون شكّ: النّجاح 10% منه إبداع و 90% منه جهد. يعدّ إديسون قائدًا عظيمًا، ويرى بعضهم أنه أفضل مدير

تنفيــذي فــي القــرن. وما عرفــه وقاله ينطبــق تمامًا علــى القيادة. يجــب أن تعمل باجتهــاد؛ فليســت هناك طريقة أخــرى للنجاح وإلهام الناس كي يبذلوا هم أيضًــا أقصى ما لديهم من جهد.

وفي النهاية، لم تكن أيّ مؤسسة قطّ -كنت أودّ أن أكون جزءًا منها- لترضى بقائد ليس بصادقٍ ومؤمن من أعماقه؛ فالأخلاق ليست شيئًا يتبع منظمة أو سياسة ما، وإنما تتطور لاحقًا في الحياة، فهي تتكوّن منذ الصغر وعلى مرّ الحياة.

إذن، ها أنت الآن تمتلك كلّ شــيء لتصبح قائدًا؛ الموهبة، والذكاء، والرؤية، والقدرة على إيضــاح أفكارك، واتخاذ قرارات معقولة في الوقت المناسب، والعمل الجاد، والأخلاق.

ولأني رجل أعمال مميّز، أريد القول: إن أحد الأمور الضــرورية لتحقيق نجاح حقيقــي في القيادة فــي مجال الأعمال هو إدراك وتحمل المســؤوليات المتســاوية والمتزامنــة للزبائــن غيــر المســاهمين والمالكيــن علــى حــدّ ســواء؛ فالقائد في مجال الأعمال يتحمل مســؤولية كبيرة نحو الموظفيــن والعملاء والمجتمعات، كما هي مســؤوليته نحو المســاهمين؛ إنّ الشــركات الكبيرة والتنفيذيين فيها يتحملون مسؤولية مشتركة كبيرة نحو بلدانهم.

قــال ويندلايــن وايدكينغ؛ المدير التنفيذي لشــركة ســيارات بورش عن هذه النقطــة: نحن رجــالَ الأعمال، يجب ألا ننظر دومًا إلى الحصــول على أكبر مردود ماديّ، بل علينا أن نأخذ الناس في الحســبان، ونتأكد أنهم يقومون بدورهم أيضًــا. ويجــب أن نهتــم أكثــر بالزبائن؛ حينما يكونون راضــين، ســيكون الموظفون وحتى المالكون راضــين أيضًــا؛ عندئذٍ، ســيتوافر لدينا المال الكافي الذي سينساب إلى جيــوب المســاهمين. لم أكن أولي اهتمامي للمســاهمين فحســب؛ لأنّ هذا يحجب عن ناظري أمورًا أخرى؛ فالمســاهمون يدفعون أموالهم مرة واحدة، في حين يعمل الموظفون طوال الوقت كلّ يوم».

ليزلي إي. بينز

نائب المدير العام في بنك MODERN والمدير التنفيذي لمجموعة MODERN ASSET MANAGEMENT

امتازت ليزلي بكثير من الوظائف التي شغلتها في مجال الأعمال التطوعية، والشركات والقطاع المالي، وتقديم خدماتها لكثير من المنظمات غير الربحية في الخارج. درس ابناها في جامعة Duke، وهي تساعد المركز الطبي في الجامعة. متقدة الذكاء، شغوفة بخدمة الآخرين؛ إنها موجهة جيدة. تقول في رسالتها: إنّ وجود رؤية لشيء أعظم من نفسك ستلفت انتباه الآخرين إلى عملك. وكما قال أحد الفلاسفة العظماء: الأمر كله متعلق بوجود سبب لديك، بوجود (لماذ).، وهو أمر أكبر من مجرد الحصول على المال والشهرة.

قبل انضمامها إلى بنك Modern، كانت ليزلي مديرة لبرنامج تبادل الثقافات الأمريكي، وهو أحد أكبر المنظمات العالمية غير الربحية، والمبنية على التطوع المجتمعي. في عام 2003، تقاعدت من منصبها نائبًا للمدير التنفيذي لمصرف HSBC في أمريكا الشمالية، حيث كانت من بين النساء الأرفع منصبًا، وعضوًا في لجنة الإدارة العليا، وعملت أيضًا بوظائف تنفيذية في مصرفي JP Morgan/Chase و Citibank.

سبب لتعيش من أجله

«على مدى سنوات، كان لي شرف العمل مع قادة ناجحين في مجال الأعمال والعمل التطوعي. فيها، تعلمت أنّ هؤلاء القادة العظام هم الذين يمتلكون مخيّلة لرؤى أكبر من ذواتهم.

إذا كنت ممن يلهثون وراء المال والشهرة فسوف تعاني أوقاتًا صعبة حتى تحصل عليهما معًا. ولكن حينما تمتلك رؤية تتعدى ذاتك واحتياجاتك فسوف تطلب من الآخرين أن يكونوا جزءًا منها. ولا تتحقق أيّ فكرة، مهما كانت عظيمة، دون تكاتف الأيادي؛ هذه حقيقة سواء في عالم الأعمال، أو الخدمات العامة، أو الفنون.

قال أحد الفلاسفة يومًا: «من يمتلك سببًا، أي (لماذا) ليعيش سيتحمل أي (كيف). وأزيد على هذا القول: من يمتلك (لماذا) ليقود يستطيع تجاوز أي محنة».

جين آفترمان

نائب مدير ومساعد المدير العام لفريق

NEW YORK YANKEES

قبل عشر سنوات، لم يكن من الممكن أن نسمع بامرأة تشارك في إدارة فريق نيويورك يانكيز لكرة القاعدة (البيسبول). جين آفترمان، امرأة مرحة جدًا، وحازمة، ذات لطف ودماثة، ولديها مهارات اتصال رائعة. (عملت معلمة للغة الإنجليزية قبل أن تصبح محامية). وبصفتها مديرة أعمال للاعبي كرة (البيسبول)، (ساعدت على إحضار أول لاعب بيسبول من الدوري الياباني إلى الدوري الأمريكي. هي الآن مسؤولة عن نشر العلامة التجارية الدولية لفريق اليانكيز، وتحرص على حضور المباريات في الصف الأول دومًا. في رسالتها نصيحة ذهبية قرأتها في كتاب يوميات آن فرانك The Diary of Annefrnk.

آفترمان، ثالث امرأة تتقلد منصبًا في دوري البيسبول الكبير. وقبل انضمامها إلى فريق اليانكيز، كانت مديرة أعمال لرياضيين، وتخصصت في مهام التحكيم. وفي المدّة من 1994-1999، كانت مستشارة عامة لشركة KDN الرياضية، وكانت مستشارة قانونية لبعض لاعبي البيسبول الدوليين.

«هاجرت جدتي؛ والدة أمي، من ريجا عاصمة لاتفيا إلى الولايات المتحدة الأمريكية عام 1905م تقريبًا. وفي السّبعينيّات من عمرها، كانت تتحدث أربع لغات، وقررت تعلّم الإسبانية. وكذلك فعلت؛ فتعلمتها، وحضرت الدروس، وتمرنت مع أشخاص يتحدثون الإسبانية. إنّ الدرس الذي اكتسبته من خبرتها أن التعليم لا يقتصر على عمر معين، وهو غير مرهون بعمر ولا مكان. إضافة إلى أنّ هناك دروسًا يتم تعلمها من أي شيء تفعله، وليس من خلال التعليم الرسمي فقط.

حينما كنت في الرابعة عشر من العمر كنت أذهب إلى مدرسة رائعة تضمّ مدرسين مميزين، درّسونا المنهاج المقرر لنا آنذاك (أعتقد أنه مازال يُدرّس حتى يومنا هذا) وكان أحد هذه الكتب (**يوميات آن فرانك**). وقد اقتبست أحد المقاطع منه بالتحديد، عن دور الأطفال في تحمّلهم مسؤولية تربيتهم؛ وكانت العبارة حين بحثت عنها في الشبكة العنكبوتية (الإنترنت) حديثًا هي: «على الأطفال تحمل مسؤولية تربيتهم؛ فالآباء يقدمون النصيحة فحسب، ويضعونهم على الطريق الصحيح، ولكن التكوين الأخير لشخصيتهم في نطاق مسؤولياتهم هم، لا غيرهم»

إنني محظوظة لأنّ تربيتي كانت على يد آباء تربوا على أيدي آبائهم، والذين بدورهم علموني ألّا ألتفت إلى اختلاف الجنس والعرق واللون، وأنه بحصولي على تعليم جيد، فإنني صِنْوُ الرجل؛ إنْ لم أزد عليه، وإذا واجهت موقفًا يهيئ لي فرصة التّفرد، فأنا له.

لا أعتقد أنّ الجميع حالفه الحظ مثلي بأن كان له والدان مثل والديّ اللذين آمنا بقدرات أولادهم، وكانا حريصيْن على تلقينا تعليمًا جيدًا في كلّ من المدرسة والبيت؛ لقد وضعوني على الطريق الصحيح، كما تقول آن فرانك، وأنا أعلم ذلك. وأنا أدرك أن أهم درس تعلمته من والديّ هو أنك تتعلم من الآخرين، ومن خبراتك الشخصية، وتناضل من أجل التّميّز في كلّ شيء، وتتحمل مسؤولية أفعالك،

وعندما تفشـل، وهذا ما سـيحدث (لقد نلت نصيبي من الفشـل مراتٍ عدّة) تعلم من أخطائك وغُذَّ السـير إلى الأمام. إنّ التكوين الأخير لشخصيتك يقع بين يديك فعلًا. نحن جميعًا محظوظون، نظرًا لأننا تلقينا تعليمًا جيدًا، بوجود كثير من السبل لاتباعها، وأغلبها مناسب.

سأشـاركـكم اقتباسًـا أخيرًا من أقـوال غاندي: «عليك أن تكـون أنت التغيير الذي تتمنى أن تراه في العالم». وأنا أؤكد ذلك؛ كن أنتَ هذا التغيير».

شخصيات عصر النهضة

جيامبيرو بودينو

مدير مبدع لشركة RICHEMONT

بودينو، ليس مصممًا لصالات العرض العالمية لشركة Dunhill فحسب، بل إنّه يصمم أزياءها الجديدة، محافظًا على علامتها التجارية وشعارها، جاعلاً من اسمها علامة راقية في أنحاء العالم بأسره. هنا، يقدّم لنا نصيحة عظيمة لاستغلال طاقتنا الإبداعية.

بودينو، ذو باع طويل في عالم التصميم بعمله ببيوت الأزياء الكبرى الفاخرة، وفيها Bulgari, Gucci, Versace & Swarovski. بدأت شراكته مع Richemont عام 1990م. وفيها صمّم الساعات والجواهر (الإكسسوارات) وأدوات الكتابة. في شباط من عام 2002 بدأ بودينو العمل مديرًا مبدعًا في الشركة، ومساهمًا كبيرًا في لجنة الاتصال وإستراتيجية الإنتاج. فيما بعد، عُيِّن مديرًا للتصاميم المبتكرة في شركة Cartier، وفي شباط من عام 2004، أصبح مديرًا لمجموعة الرسم الجماعي، وعضوًا في مجلس إدارة شركة Richemont.

وسِّع آفاق إبداعك قدر استطاعتك

«نصيحتي للشباب الذين يريدون الوصول إلى مرحلة الذروة في عالم التصميم هي: اقضِ وقتًا متساويًا لكلّ ما تقوم بتصميمه بغض النظر عن أهميته. فسواء كان المنتج متواضعًا أو مهمًا، تمهل في أثناء تصميمه، واستثمر وقتك في الإبداع، فهذا مهم جدًّا في تصاميمك كلها؛ لهذا، حين تُتاح للشباب الفرصة لتصميم شيء ما، عليهم بذل طاقتهم كلها بصرف النظر عمّا يصممونه؛ إنها قاعدة بسيطة، ولكنها باعتقادي على قدر كبير من الأهمية».

جون جي. برينان

المدير العام والتنفيذي لشركة THE VANGUARD GROUP

كيف يمكن لمدير تنفيذي رزين وهادئ أن يعمل في واحدة من أكبر الشركات الاستثمارية في العالم؟ إنه يستمتع بإدارة الأموال، ويعرف جيدًا أين يضعها؛ ليحصل على أفضل مردود، ويقوم بذلك على أكمل وجه! تحتوي رسالته على نصيحة قيمة: ابحث عن شركة ذات قيم تناسب قيمك، وقم بإثراء خبرتك في هذه الشركة من خلال قيامك بكثير من الأعمال فيها.

بعد حصوله على درجة البكالوريوس في الاقتصاد من جامعة Dartmouth، بدأ برينان عمله عام 1976 شريكًا في مصرف نيويورك للادخار، وبعد حصوله على درجة الماجستير من جامعة هارفارد في إدارة الأعمال، انضم إلى شركة S.C.Johnson & Son شريكًا في قسم التخطيط. بعد عامين، انتقل إلى شركة Vanguard وتدرّج فيها إلى أن أصبح رئيسًا لمجموعتها عام 1989م، ومديرًا تنفيذيًا عام 1996م، ومديرًا عامًا عام 1998م.

«أوّل شـيء عليك القيام به هو البحث عن القيم المشـتركة: ما القيم المهمة للشركة؟ وما القيم التي تسترعي اهتمامك؟ إنّ القيم المشتركة هي أهم نقطة في اقتناعـك بعملك، والتي بدورها سـتقودك إلى النجاح من وجهة نظري. نصـيحتي الثانيـة التي أقولهـا دائمًا للناس هـي التّمتّع بـروح المغامرة. في بعض الأحيان، يحصر الشباب جهودهم، ويطمحون في أن يصبحوا مثل هذا أو ذاك. لا أعتقد أنك تسـتطيع أن تتنبأ مسـبقًا بذلك؛ فكل خبرة لديك؛ كالتعامـل مع الزبائن، والتعامل مـع الشـؤون الداخلية، والعمل بالتمويل، والتسـويق، وما إلى ذلـك - تؤهلك لتكون عضـوًا فاعلًا طوال حياتك المهنية؛ لذا، إذا كنت جزءًا من شـركة تقدرها كثيرًا، وطُلب إليك القيام بمهمة فأنجزها. إنّ الشركة التي تقدّر الجودة في العمل تحرص الحرص كله على أن تجعلك ناجحًا.

لا تحـدّ من قدراتك، ولا تكن محدود الاهتمام في أمر ما؛ فتلك غلطة كبيرة، ومع ذلك أرى الناس يقعون فيها كثيرًا».

ستيفان روجان

رئيس مجلس إدارة مجموعة WITTUR HOLDING GMBH

شخص منظم، يمتاز بامتلاكه عينًا ألمانية حادّة البصر لرؤية أدق التفاصيل. يختار ستيفان مسؤوليات عظيمة جدًا، وكان النجاح حليفه في حمل كلّ منها. ونصيحته تختص بهذه الفكرة تمامًا؛ تعدّدُ المسؤوليات مفتاحُ النجاح.

تخرج في جامعة Achen التقنية في ألمانيا، وحصل على درجة الماجستير من جامعة San Jose في كاليفورنيا. في شهر كانون الثاني من عام 2006 عُيِّن في هيئة RPC Group Plc. وهو مدير مجلس إدارة شركة Holding Gmbh Wittur؛ شركة عالمية في مجال إنتاج قطع المصاعد. وفي المدّة بين عامي 2003 و 2005، كان مدير مجلس الإدارة في شركة Durr AG. سابقًا، عمل في مجموعة Bosch لأكثر من عشرين عامًا، حيث تدرّج ليصبح عضوًا في مجلس إدارتها.

ابحث عن مسؤوليات أكبر

«بدايةً، يجب أن تحصل على تعليم جيد، وهذا يتضمن اكتساب التحدث بلغات أخرى، من بينها اللغة الإنجليزية التي أصبحت مهمة في مجال الأعمال في هذه الآونة. ومن ثم أقترح عليك تحمل المسؤوليات في أسرع وقت ممكن.

إذا طلبت مسؤوليات أكبر، فقد تُهمل العمل الذي تقوم به الآن؛ لذا، عليك القيام بعملك جيدًا، ومن ثم سيدرك الناس مدى إجادتك له. وإذا كانوا قادةً جيدين فسيقومون بترقيتك إلى منصب القيادة؛ فكلّ شخص يحتاج إلى أن يكون قائدًا».



دورين اي. توبين

نائب المدير التنفيذي والمدير المالي لشركة VERIZON للاتصالات

امرأة حادّة ذكية عندما يتعلق الموضوع بالأرقام، وهي عضو في مجلس إدارة صحيفة New York Times وشركة Jpmorgan Chase.

تميزت بالذكاء منذ نعومة أظفارها، وها هي وتشرح لنا سبب ذلك في رسالتها. الأمر يتعلق بمعرفة كلّ شيء عن الشركة التي تعمل فيها من أجل فهم كلّ كبيرة وصغيرة، والنتائج المتوقعة من الإستراتيجيات المتبعة فيها.

دورين توبين؛ نائب المدير التنفيذي، والمديرة المالية لشركة Verizon منذ نيسان عام 2002. قبل ذلك، كانت نائب المدير التنفيذي والمديرة المالية لمجموعة Verizon المحلية للاتصالات. بدأت توبين عملها عام 1983م في شركة AT& T للاتصالات في القسم المالي، وفي عام 2006، صُنّفت ضمن النساء الخمسين الأكثر شهرة في مجال الأعمال من قِبَل مجلة فورتشن لأربع سنوات على التوالي.

«كلّ الفرص متاحة للمرأة في عالم الأعمال، مثل الرجل تمامًا فقط إذا كنت على استعداد لبذل الجهد واتخاذ المسار الصحيح. تسمع الكثير عن أنّ النجاح يحتاج إلى الجهد والتفاني، وهذا صحيح تمامًا، ولكني أومن بشدة أنّ النزاهة والصدق مهمان جدًا؛ لتحقيق النجاح والمحافظة عليه.

إنّ أفضل نصيحة تلقيتها في حياتي في عالم الأعمال تعلمتها باكرًا في عملي، وهي أن تحاول العمل في مجالات مختلفة في عملك، بدأت العمل في قسم التمويل والتخطيط، وبعدها انضممت إلى العمليات الميدانية، ومن ثمَّ إلى التسويق. لقد قمت بأعمال في وظائف جعلتني أفهم التقنية وإدارة الأفراد، وهذا ما وسّع نظرتي وأعطى معنى للأرقام والإستراتيجيات، وأحدث الفرق».

العمل مع الآخرين

كاثرين إف. وايلد

مديرة عامة وتنفيذية لمنظمة

NEW YORK CITY PARTNERSHIP

إنها صديقة مقربة ومستشارة لكلّ شخص ذي شأن في نيويورك، جعلت كاثرين الشراكة بين الشركات والحكومة حتمية من أجل مصلحة مدينة نيويورك واقتصادها. وها هي تشرح لنا في رسالتها فكرة الشراكة.

هي مديرة عامة وتنفيذية لمنظمة New York City Partnership؛ منظمة غير ربحية لأصحاب الشركات في نيويورك، أسّسها ديفيد روكفيلر عام 1979م، اهتمت بالمحافظة على مدينة نيويورك بصفتها مركزًا عالميًّا للمال والتجارة والابتكار. كانت كاثرين رائدة في طرح المبادرات الإبداعية لتوفير بيوت بأسعار معقولة محليًّا في ولاية نيويورك، وعلى مستوى الدولة أيضًا. وهي خبيرة عالمية في مجال الإسكان والتطوير الاقتصادي والسياسات المدنية، إضافة إلى عملها في عدد من المجالس والمجموعات الاستشارية.

شراكات تغير العالم

«بصفتنا أفرادًا، يشعر معظمنا بالعجز عن إحداث تغيير في العالم، فنرسم حدودًا ضـيقة لما نأمل أن نحققه في الحياة، فيما يتعلق بتحصـيلنا العلمي والسلّم الوظيفي والطموحات العائلية، أما أولئك الذين يحملون أحلامًا كبيرة، فسيكتشفون قريبًا أنّ باسـتطاعة شخص واحد أن يترك وراءه إرثًا أكبر من بصمته الشخصية. فماذا يلزم لذلك؟ إنّ ما يلزم هو أن نثق بأنفسـنا وقيمنا، وأن نمتلك رؤية واضـحة لمـا نتمنى إنجازه، إضـافة إلى الثقة بالأشـخاص الذين يشـاركوننا الرؤية ذاتها، ويريدون الانضـمام إلينا؛ لتحقيق الأهداف نفسـها، هذه هي صـفات القيادة التي تسمح للأفراد بتطوير مهاراتهم وطاقاتهم في شراكات تغير وجه العالم».

جيمس إس. تيرلي

المدير العام والتنفيذي لشركة ERNEST & YOUNG

شخص مخلص، يدير شركة أساسها الصدق والثقة؛ تيرلي قائد في الكشافة، ومناصر شديد لقضايا المرأة، إلى جانب أنَّه محاسب بارع. يعطينا تيرلي ثلاث صفات مهمة يتحلَّى بها القادة الناجحون؛ وينهيها برابعة أيضًا.

يعمل تيرلي مديرًا ومديرًا تنفيذيًا لشركة Ernest & Young؛ وهي شركة عالمية رائدة للخدمات المهنية في مجال المحاسبة، وإدارة الأخطار، والضرائب، وخدمات التداول التجاري، وخلال السنوات الثماني والعشرين الماضية، تدرج في وظائف إدارية في هذه الشركة، حيث دعم من خلالها كثيرًا من المؤسسات المدنية والثقافية والتجارية، وهو عضو في مجلس إدارة كشافة أمريكا، ومنظمة Catalyst، والصندوق الوطني لدعم الشركات، إضافة إلى عضويته في منظمة المائدة المستديرة للأعمال، ومؤتمر حوار الأعمال عبر الأطلسي.

«بين حين وآخر، يطلب إليّ الموظفون الجدد الذين تخرجوا حديثًا في الجامعات أن أسدي إليهم نصيحة ليبدؤوا أعمالهم، إنّه طلب صعب؛ لأنّ علينا جميعًا العثور على سبيل مخصوص بنا يأخذ بيدنا إلى النجاح. ولكن لا طريق يقودنا إلى النجاح إذا لم نعش حياتنا على المستويين؛ العملي والشخصي ملتزمين بثلاث صفات، هي: النزاهة، والاحترام، وروح الفريق.

تُعدُّ النزاهة حجر الأساس الذي يُبنى عليه كلّ أمر، من دونه سينهدم أيّ نجاح بكلّ تأكيد.

أما احترام الآخرين فعظيم الأهمية؛ سواء أولئك الذين يؤيدون أفكارك أو يعارضونها، الذين يشبهونك أو لايشبهونك، الذين يشاركونك في بعض الخصائص مثل الجنس، والعرق، والجنسية، ومن لا يشاركونك فيها. لن تجني احترام الآخرين ما لم تزرع احترامك لهم أولًا. إنّ أيّ نجاح يحققه شخص ما سيكون منقوصًا دون خصيصة الاحترام.

وأخيرًا، فإن التحلي بروح الفريق؛ فضيلة كبيرة الأهمية، فلا شخص ينجح وحده لوقتٍ طويل. فعليًّا، يرى كلّ شخص ناجح قابلته، سواء رجل أعمال كان، أو أكاديميًّا أوَ سياسيًّا، أو متطوّعًا، أو أبًا، أو مقاولًا، أن النجاح هو نتاج عمل فريق من أجل هدف مشترك.

ولكن اتجاه الشخص ذاته يسهم كثيرًا في هذه الصفات الثلاث، فلدى كلّ منا مهارات وميول وقدرات مختلفة، ولكن الاتجاه أهم بكثير من القدرة. فكن ذلك الشخص الذي يبث الحياة والحيوية في كلّ مكان يدخله، ولا تكن ذاك الشخص الذي يلوّث هذه الأجواء الصّحيّة. الاتجاه الصحيح، والالتزام الصادق بالنزاهة، والاحترام وروح الفريق، ستحلّق بك عاليًا في عالم النجاح».

لي كاشينج

مدير عام شركة Cheung Kong (Holdings) Limited and Hutchison Whampoa Limited

الرجل الأغنى في آسيا، وأكثر الأشخاص تملكًا للأراضي في الصين، إنه داهية! ويعرف كلّ شخص تقريبًا معرفة تامة، ويعرف أيضًا أنّ النصيحة العظيمة تأتي غالبًا من أشياء صغيرة.

لي كاشينج؛ مدير شركات Cheung Kong (Holdings) القابضة وشركة Hutchison Whampoa المحدودة. في عام 1950م، أسّس شركة Cheung Kong للصناعات اللدائنيّة (البلاستيكية)، ومن ثم طورها إلى شركة استثمارات في مجال العقارات في هونغ كونغ، بعدئذٍ، وسّعها بضمّها إلى شركتي Hutchison Whampoa، و Hong Kong Electric Holding Limited. في بداية القرن، أطلقت عليه صحيفة The Times في المملكة المتحدة ومجلة Ernest & Young (مقاول الألفية). أيضًا، أسّس جامعة Shantu عام 1981م في مدينة شانتو في الصين؛ لإصلاح نظام التعليم هناك.

الإنصاف

«الإنصـــاف والتفكير المنصـــف - هذا هو اتجاه رابح - رابح للنجاح في تجارة الحياة».

تشارلز أو. هوليدي الابن

المدير العام والتنفيذي لشركة DUPONT

أمضى تشارلز حياته في الصناعة الكيميائية؛ رجل يعمل بهدوء خلف الستار، يتجنب الأضواء على الرغم من أنه بنى شركة Dupont العملاقة لتصبح أكبر فأكبر. في رسالته، يوضح أنّ إنجاز المهام والتواضع هما مفتاحا النجاح.

تشارلز أو. هوليدي الابن؛ مهندس مرخص محترف، وهو المدير التنفيذي الثامن عشر خلال مئتي عام لشركة Dupont. في عام 2004م، انتُخب عضوًا في الأكاديمية الوطنية للهندسة، وأصبح مديرًا لمنظمة المائدة المستديرة للأعمال من أجل البيئة والتقنية والاقتصاد في العام نفسه، وهو أيضًا المدير السابق لمجلس الأعمال العالمي للتنمية المستدامة، ومجلس الأعمال، وجمعية الصناعات الكيميائية في الولايات المتحدة الأمريكية.

ليست مسابقة للجمال

«شدِّد على تحديد أهم عمل بنظرك، ومن ثم حدّد أهدافك، وتأكّد من تحقيق النتائج؛ فهذه ليست مسابقة للجمال؛ إنها تتعلق بإحراز النتائج، وعليك بذل جهد لتحقيق ذلك. لا تعزو الفضل إليك أبدًا، ولا ينبغي لك أن تجعل الناس يشيرون إليك بذلك. يجب أن تعزو الفضل إلى الآخرين؛ لأن الناس يستطيعون رؤية من أنجز العمل.

بدأت طالبًا متدربًا في شركة Dupont في الصيف، وظننت أنّ عملي فيها سيكون لثلاثة أشهر فقط. شعرت أنها تجربة رائعة؛ لأني كنت أحصل على ضعف راتبي سابقًا، وكان لدي مكتب مكيّف. ومع ذلك، لم أكن أريد أن أعمل في هذه الشركة لأني اعتقدت أنني سأعمل مع والدي؛ لذا، قررت أن أبذل ما بوسعي لأنجز ما أستطيع إنجازه في تلك الأشهر الثلاثة. وكان كلّ يوم منها قيّمًا جدًّا؛ كانت أيامًا هانئة؛ فقد حصلت على عمل لثلاثة أشهر، أنجزت فيها عملًا كثيرًا، استمتعت فيها أيَّما استمتاع، ومن ثم بدأت من جديد».

ماريا رازوميش – زيك

نائب المدير الإقليمي والمديرة العامة لسلسلة فنادق PENINSULA

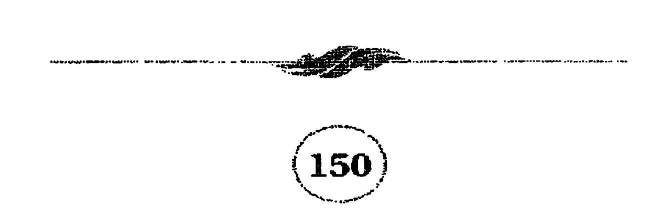
هنـاك قلة من النسـاء اللواتي يدرن أفخم فنادق العالـم، واللواتي كسبن لقـب (صاحبـة الفنادق). فـي فندق Peninsula في ولايـة شيكاغو أحدُ أعظـم الخبـراء في الفنادق؛ إنها ماريـا رازوميش – زيك، التي تعرف كلّ شـاردة وواردة فـي عالـم الفندقة أكثر من زملائها فـي العمل. إلى جانب أنّها نائب المدير الإقليمي والمديرة العامة لسلسلة فنادق Peninsula فإنّهـا سيدة رائعة حقًا. في نصائحها العشر، تشدّد على تطوير العلاقات البنّاءة مع العائلة والأصدقاء والزملاء.

بدأت ماريا رازوميش – زيك العمل في منصبها الحالي في فنادق Peninsula عـام 2007، بعد أن كانت تعمل مديرة عامة لفندق Peninsula Chicago منذ عام 2002. قبل ذلك، عملت مديرة عامة، ومن ثمَّ مديرة لفندق New York Palace.

سمعتك وإخلاصك كلّ شيء

«طوال حياتي، كانت عائلتي وأصدقائي وزملائي مصدر إلهامي، النصائح الآتية بعض من المبادئ التي اتبعتها في عملي وحياتي:

1. سمعتك ونزاهتك كلّ شيء، نفّذ ما نويت فعله، فمصداقيتك تُبنى مع الوقت، وهي تبدأ من تاريخ أقوالك وأفعالك.
2. التزم بمواعيدك مع الناس؛ فهذا يعني الاحترام والمسؤولية.
3. كن لبقًا، وعامل الآخرين باحترام، بغض النظر عن مناصبهم.
4. تحمل مسؤوليات أكبر في أيّ مكان وزمان.
5. قم بما يلزم من سلوكات، وكن حسن الهندام لتحصل على الوظيفة التي تطمح في الحصول عليها؛ فالآخرون سيرونك قريبًا في هذا الدور؛ أمّا الترقية فستأتي لاحقًا لا محالة.
6. واجه المواقف بعقلانية وانفتاح. لا تضع توقعات، وليكن لديك الكثير من الاحتمالات.
7. اتبع حدسك، فإذا شعرت في داخلك أنّ شيئًا ما صحيح أو غير صحيح، فمن المحتمل أنه كذلك، فاتبع حدسك. اسأل نفسك وكن صادقًا معها. اعرف من أنت وماذا تريد، ودع هذه التعويذة تقودك في حياتك.
8. اشعر مع الآخرين؛ فالتعاطف سمة تدل على الإنسانية والتواضع.
9. ردّ الجميل للمجتمع الذي تعيش وتعمل فيه واجب؛ فالتزم به.
10. السلوك يعني كلّ شيء؛ فكن إيجابيًا، ومتفائلًا، وملتزمًا، ومفعمًا بالحيوية وسوف تُكافأ بعشرة أضعاف ذلك».



فاروق كثواري

رئيس مجلس الإدارة والمدير العام والتنفيذي لشركة
ETHAN ALLEN

أسّس فاروق شركة Ethan Allen المشهورة بصناعة الأثاث على مستوى العالم، وجعلها علامة تجارية تبيع أنواع الأثاث المطلوب بكافة أصنافه. يعود أصل فاروق إلى كشمير التي جعلها مشهورة أكثر فأكثر من خلال معارض (بيج تاون). يرى فاروق أنّ على القادة التّحلّي بصفات القيادة، وتبنّي التغيير الذي يريدون رؤيته في العالم. ويقدّم لنا عشرة مبادئ للقيادة الناجحة.

منذ عام 1985م، عمل كثواري رئيس مجلس الإدارة لشركة Ethan Allen، ومديرًا عامًّا وتنفيذيًا منذ عام 1988م. في عام 1989م، كوّن مجموعة لشراء الشركة كاملة، وأصبحت شركة عامة عام 1993. تحولت الشركة بإدارته إلى شركة عالمية رائدة في مجال التصميم الداخلي، إضافة إلى عمله في منظمات خيرية عدّة.

«أومن بشدة أنّ مسؤولية القيادة تكمن في بناء الحوار - أنّ تمارس وتظهر الصفات الحسنة - سواء في مشروع عمل، أو في مجتمعنا، أو حتى في أدياننا. إذا لم تأخذ القيادة المبادرة بوضع الأولويات والحوار فإن الفجوة ستمتلئ بنتائج كارثية، ستمتلئ بالمعارضين الذين يتأبّطون أهدافًا متطرفة؛ الكره، والاضطهاد، وعدم التسامح، والظلم وإبقاء الأوضاع على ما هي عليه دون تحسن.

حينما توليت إدارة الشركة في منتصف الثمانينيّات، كانت الشركة في حاجة إلى إعادة هيكلة، لم تعد المنتوجات مناسبة على الإطلاق، وسياسة التسويق والإنتاج احتاجت إلى تغيير جذري، وكانت الإدارة تشعر حينها بالرضا عن الوضع القائم، وأن ليس هناك أيّ سبب للتغيير. كانت الخطوةُ الأولى للتجديد تكوينَ قيادة رئيسة تتبنى مبدأ التغيير، وتساعد على إعداد جدول الأعمال والحوار في باقي أقسام الشركة.

قبل ست عشرة سنة، أسّست مجموعة استشارية مكونة من أربعين عضوًا من مديرينا المعروفين بتميزهم في القيادة والمبادرة، وكانوا يحظون بالاحترام من قبل زملائهم. وكانت هذه المجموعة السبب في التغيير الذي شهدته الشركة خلال الخمس عشرة سنة الأخيرة، وأدت دورًا مهمًا في التسويق وتولي القيادة للمبادرة والتغيير. أعتقد أنّ من مسؤولية القيادة أيضًا تأسيس البيئة والتعليمات التي ستعمل الشركة من خلالها، بكلمات أخرى: إن الثقافة التي تتبعها القيادة هي هوية المؤسسة.

وكما نعلم، لقد كتب الكثير عن مبادئ الإدارة والقيادة. قبل سنوات عدّة، شعرت بأننا نحتاج إلى وضع (الإرشادات) أو (التعليمات) لقادتنا فيما يخصّ ممارستهم لأعمالهم. وأسميناها مبادئ القيادة في شركة ETHAN ALLEN وهي متاحة على

موقعنا عبر شبكة الاتصالات العالمية (الإنترنت) وهو www.ethanalleninc.com.

ساعدتنا هذه المبادئ على إيجاد ثقافة نادرة طوّرت فريقًا قياديًا متحفزًا جدًّا، ساعد على إلهام موظفينا الذين يبلغ عددهم العشرة آلاف. مبادؤنا تشدِّد على:

1. القيادة؛ عزز قيادتك بالقدوة.
2. الانفتاح؛ كن منفتحًا وداعمًا، واعترف بفضل الآخرين.
3. الاهتمام بالعملاء؛ اعلم أن مسؤولية القائد الأولى هي نحو العميل؛ لذا، انقل هذه الفلسفة إلى موظفيك جميعهم، وشجعهم على أن تكون أولوية في نظرهم.
4. الامتياز والابتكار؛ كن شغوفًا بهما.
5. الثقة بالنفس؛ كن واثقًا بنفسك؛ كي تحثّ الآخرين على بذل أقصى جهودهم.
6. التغيير؛ اعلم أنّ التغيير يعني الفرصة، فلا تخف منه.
7. السرعة؛ حافظ على التنافسية باقتناص الفرص السانحة على وجه السرعة.
8. العمل الدؤوب؛ اعتمد معيارًا مرجعيًّا من العمل الدؤوب، وحافظ عليه على الدّوام.
9. تحديد الأولويات؛ كي تميز بين القضايا؛ كبيرها من صغيرها.
10. الإنصاف؛ حصِّن قراراتك دائما بالإنصاف؛ فالإنصاف يوجد الثقة التي بدورها تشجع وتحفز على العمل بروح الفريق.

من المهم جدًّا أن تدرك قيادتنا أنّ المبادئ المذكورة أعلاه هي شروط للنجاح؛ أفرادًا ومؤسسة على السّواء».

بيرند بتشتريدر

المدير السابق لشركة VOLKSWAGEN

خبير في قطاع السيارات. ساعد على تأسيس شركة BMW، ومن ثمَّ انتقل إلى شركة فولكس واجن، حيث جعلها من أكثر الشركات ربحًا في مجال السيارات في أوروبا. ينتمي إلى ولاية بافاريا. يتمتع بالوسامة والحماسة، ويحبّ ما يقوم به. ووفقًا له، فإن الاستماع أفضل من التحدث، ولكن الإنصات الصحيح يتطلب أكثر مما نعتقد.

بتشتريدر هو الشخص الوحيد الذي أدار شركتي تصنيع سيارات كبيرتين منفصلتين. بدأ وظيفته في شركة Baterische Motoren Wreke (BMW)، وأمضى أول عشرين سنة من حياته المهنية في تصميم وبناء وتأمين أفضل جودة للسيارات الفارهة المفضلة لدى الطبقة الغنية. وبعد انضمامه عام 2000 إلى فولكس واجن، بدأ هذا المهندس الذي أصبح مديرًا في تغيير الصورة التي ترسخت عبر السنين عن السيارات الرخيصة التي اعتاد الناس شراءها ورؤية إعلاناتها؛ فطوّر خطوط الإنتاج لتصبح السيارات أكثر رفاهية في شركة كانت قد صنعت سمعتها من تصنيع السيارات الصغيرة للعامّة.

أنصت جيدًا

«إذا أتيح لي إسداء نصيحة وحيدة إلى الشباب، فسأقول: إنّ الشباب يتحدثون كثيرًا ولا ينصتون كفاية. صحيح أنّ للشباب آراء خاصة بهم، ولكن الشخص لا يتعلم بالتحدّث كثيرًا بل بالإنصات.

لا يعني الإنصات حالة جسدية تتمثل بسماع الكلمات المنطوقة، بل على الشخص أيضًا أن (ينصت) إلى كلمات التاريخ؛ سواء التاريخ الاجتماعي أم التجاري أم الفلسفي؛ لأنّ طريقة التّواصل بين الناس نادرًا ما تتغير. قد تكون النزاعات والأسلحة بالتحديد مختلفة، ولكن الناس على ما كانوا قبل ألف عام.

في نهاية المطاف، نجد أنّ التعليم أهم من المهارات، يتلقى الناس كثيرًا من التدريب ويتعلمون كثيرًا من المهارات، ولكن ينقصهم التعليم الأساسي كي ينجحوا فعليًّا أفرادًا في هذا المجتمع. لتكون جزءًا من المجتمع، عليك بالتعليم أكثر من اكتساب المهارات.

إنّ المرء يتعلم من أخطائه أكثر مما يتعلمه من نجاحاته؛ لذا، كلما ارتكب الشخص خطأً ما وتعلم الدرس جيدًا منه استفاد أكثر من خبرته، لا أتذكر موقفًا واحدًا فقط ارتكبت فيه خطأً؛ فأخطائي كثيرة. ومع ذلك، أعرف جيدًا أن النزاعات الرئيسة التي مررت بها كانت تحدث لسبب واحد وبسيط؛ إنّه خطأ في التواصل، فإما أنني لم أستطع فهم ما أراده الناس، أو لم يفهموا ما أردته أنا. لقد كانت هذه التحديات تحدث بسبب غياب التواصل، ليس بسبب سوء فهم كلمة لأحدهم فحسب، ولكن بسبب سوء فهم نيّاتهم وخلفياتهم المعرفية التي اتخذوا رأيهم بناء عليها. وعليه، فنصيحتي للشباب هي: لا تتحدثوا كثيرًا بل أنصتوا أكثر».



شيلي لازاروس

المديرة العامة والتنفيذية لشركة

OGILVY & MATHER WORLDWIDE

لازاروس: المديرة التنفيذية لإحدى أرقى الشركات في مجال الإعلان على مستوى العالم، وما تزال تتابع شخصيًا العمل في المستويات كلّها. وهي، أيضًا، مستشارة للمديرين التنفيذيين في شركتي American Express و IBM، إضافة إلى كثير من الشركات الأخرى التي تستخدم أفكارها لتصبح أكثر نجاحًا. في رسالتها، تعرّف لازاروس القيادة بأنها امتلاك الشجاعة لتكون على طبيعتك.

انضمت لازاروس إلى شركة Ogilvy & Mather Worldwide، وهي شركة إعلانات متعددة الجنسيات عام 1971م، لتصبح مديرة التسويق المباشر في فرع الولايات المتحدة الأمريكية عام 1989م. بعدئذٍ، أصبحت مديرة لفروع الشركة في نيويورك وأمريكا الشمالية، قبل أن تصبح مديرة عامة ومديرة للعمليات للوكالة عبر العالم عام 1995م، والمديرة التنفيذية عام 1996م، ورئيسة مجلس الإدارة عام 1997م.

أفضِّل أن أطلب العفو لا أن أطلب الإذن

«دُعيت أكثر من مرة للتحدث عن القيادة، فوجدت أن الإضافة الحقيقية التي يمكن أن أثري بها الموضوع هي الخبرة. إنّ أحد أعظم الأشياء في عملي هو أنني أتتبع وأراقب القادة في كثير من الشركات. وبعد أكثر من ثلاثين عامًا من المراقبة، أودّ إخباركم بعدم وجود طريقة واحدة للقيادة، ولا وصفة سحرية لها، ولا قائمة تعليمات بـ (افعل ولا تفعل).

سأقول لكم: إنّ القيادة ممارسة فردية، ممارسة تتطلب الشجاعة كي تكون على سجيّتك، والقيادة تتطلب منك أن تتكلم بصوتٍ عالٍ، وتطرح أسئلة صعبة، وأن تقول (لا). القادة لا يمشون مع التيار، وليس بالضرورة أن يكونوا مهذبين (مع أنه توجد دومًا طريقة لطيفة لقول أيّ شيء، كما اكتشفت لاحقًا) وهم لا يخشون التعبير عما يعتلج في صدورهم، ويدور في أذهانهم، وفعل ما يعتقدونه صوابًا، حتى لو تعارض مع التفكير السّائد أو (الأوامر) التي يتلقونها من الإدارة. أحد اقتباساتي المفضلة هي: «أفضّل أن أطلب العفو لا أن أطلب الإذن». هذا الأمر ليس سهلًا، ولكنه يتم بإرادتك أنت فقط.

يميل القادة إلى أن يكونوا شغوفين بما يقومون به. أشجعكم على القيام بكلّ ما بوسعكم؛ للحصول على وظيفة تحبون فيها ما تقومون به، وتهتمون فيها بما تقومون به، وحيث تلهمون الآخرين، وتقومون بأشياء وأفعال عظيمة. حينها فقط، ستجدون روعة الإنجاز الحقيقي. عندئذٍ فقط، ستكونون قادة عظماء».

سانفورد آي. ويل

المدير الفخري لشركة .CITIGROUP Inc، في نيويورك

بنى سانفورد مجموعة شركات كثيرة، لكن Citigroup هي أكبرها. الآن، يكرّس حياته لزوجته وللقضايا النافعة، مثل جناح Weill في مستشفى نيويورك، ووضع ملياراته لمساعدة الآخرين. في رسالته المفتوحة لقادة مستقبلنا، يناقش ويل مجموعة من القضايا المتنوعة، وفيها مراجعة عيوب الذات، والعمل مع الآخرين لإصلاحها.

إنه المدير الفخري لمجموعة Citigroup. تقاعدمن جميع المناصب عام 2006م. طلب الرئيس الأمريكي السابق جورج بوش الابن منه الانضمام إلى أربعة قادة من القطاع الخاص لرئاسة جهد وطني، يشجّع على جمع التبرعات لإغاثة وإعادة بناء ما خلفته الهزة الأرضية في جنوب آسيا في الثامن من تشرين الأول 2005م.

«أوصي جيل الشباب عدم التعجل كثيرًا، والتّأكّد أن لديهم خلفية جيدة في الأساسيات واهتمامات مختلفة؛ أعني بذلك عدم الاهتمام بالجانب التجاري فيما يقومون به فحسب، بل عليهم أن يفكروا مليًّا بما يتعلمونه خلال وجودهم في أعمالهم بما يجعلهم يشاركون، وفي عمرٍ باكر، في منظمة غير ربحية (خيرية) تجعل من عالمنا مكانًا أفضل.

حتى قبل نجاحهم وجنيهم مالًا وفيرًا، يمكنهم أن يكونوا متطوعين فاعلين من خلال تكريس وقتهم وقدراتهم وزيادة شغفهم للاهتمام بمجتمعهم وعالمهم الذي يعيشون فيه. عليهم أن يسهموا في منظمة فاعلة في مجال ضمن اهتماماتهم؛ اجتماعيّ، أو فنيّ، أو طبيّ، أو أيّ مجال آخر، وأن يتطوعوا بوقتهم في تلك المؤسسة؛ لأنّ معظم المنظمات غير الربحية في العالم لديها نقص في المهارات، وتحتاج إلى عون المؤسسات الربحية، وهذا سيساعدهم أيضًا في حياتهم المهنية.

وكي يحققوا أهدافهم، ينبغي لهم دائمًا الاستمرار في رمي السّهم نحو أقرب نقطة إلى الهدف في كلّ مرة؛ هدف يجب أن يكون محدّدًا وقابلًا للتحقيق. وحينما يقتربون من تحقيق الهدف، عليهم رمي، السّهم إلى نقطة أبعد، وعليهم أن يؤمنوا أن باستطاعتهم تحقيق أشياء نافعة كثيرة من خلال العمل الدؤووب.

يجب أن يكونوا مستعدين استعدادًا جيدًا للفرص التي ستلوح لهم، في مجال عملي، أقرأ كثيرًا عن كل ما يتعلق بالقطاع المالي. أقرأ عن الشركات التي أحترمها، والتي أعتقد أنها حققت نجاحًا، وأحاول فهم سبب نجاحها. لقد بحثت دومًا عن بيئة التغيير على أنّها فرصة أكثر من أن كونها مصدر خوف لي. عندما تتغير الأشياء فعلًا، تُهيّأ الفرص لأولئك الذين يفهمون معنى التغيير قبل غيرهم.

وبالتعامل مع الصعاب، لا ينبغي لهم حقيقةً التركيز كثيرًا على الناس الذين يعاملونهم بطريقة سيئة، هناك كثير من الأشياء التي يتمنون الحصول عليها قد لا تحصل؛ لذا، عليهم أن يطوروا القدرة على التفسير العقلاني، وأنّ يؤمنوا أنّ فرصة أفضل ستلوح في الأفق إذا استمروا في العمل.

حاولوا أن تستيقظوا كل صباح وأنتم سعداء، قد لا تذهبون إلى فراشكم سعداء في كلّ ليلة، ولكن في الصباح القادم كونوا سعداء ومتحمسين. إذا أردتم أن تكونوا قادة فعليكم إدراك أنّ الناس يحبون اتباع من يتّصفون بالحماس والحيوية والواقعية في تفكيرهم وأحلامهم.

إذًا، ابدأ أوّلًا بتعلُّم الأساسيات، ثانيًا، كن جزءًا من الفريق، أعتقد أنهما أهم خطوتين. ثالثًا لا تكن جشعًا ولا متسرّعًا؛ إذا عملت ما هو صحيح فستأتيك المكافأة لاحقًا دون ريب. رابعًا، أوجد توازنًا في حياتك بين عائلتك وإسهاماتك في مجتمعك خارج أوقات عملك، فلا يطغى أيّ منهما على الآخر.

أخيرًا، اعلم أنّ الخطأ أمر طبيعي. إذا ارتكبت خطأ فاكشفه، ولا تحاول أن تصوّبه وحدك. اعترف بخطئك، وحاول الحصول على المساعدة الكافية من الآخرين لتقويمه. إنّ معظم المؤسسات الرّائدة تدرك أنه لا يوجد شخص يتّصف بالكمال، وأنّ الأفراد يرتكبون الأخطاء. وتدرك هذه المؤسسات، أيضًا، أنّ اتخاذ القرارات الصائبة والكبيرة لن تتحقّق إلا بوجود بيئة عمل تسمح بمثل هذه الأخطاء، على أن تُعلن وتُصوّب بين حين وآخر».



بيث بروك

نائب المدير العام لشركة ERNEST & YOUNG

بروك، رياضية مميّزة. تعزو نجاحها إلى الانضباط وروح الفريق. تعمل بروك نائب المدير العام لإحدى أكبر شركات المحاسبة في العالم، ما يشير إلى أنه يمكن تعلم الكثير من ألعاب المنافسات الرياضية. إنها تنصح باستخدام منصتك الخاصة؛ تلك النظرة الفريدة التي يملكها كل واحد فينا والتي يمكن يمكننا من خلالها إحداث تغيير في هذا العالم.

قبل أن تشغل منصبها الحالي، عملت بروك مديرةً محلية للخدمات الاستشارية للضرائب في شركة Ernest & Young في الولايات المتحدة الأمريكية. ثم تركت الشركة مؤقتًا عام 1993، لتنضمّ إلى حكومة كلينتون، حيث أصبحت مسؤولة قسم الضرائب المتعلقة بالتأمين وخدمات الزبائن. أيضًا، هي عضو في مجالس إدارة شراكة من أجل الخدمات العامة، ومشروع البيت الأبيض، والمجلس الأطلسي للولايات المتحدة الأمريكية، و Technoserve، ولجنة التطوير الاقتصادي، والمجلس الاستشاري للقاعة الوطنية لمشاهير النساء.

«بغض النظر عن موقعك في الحياة، فإنّ أحد أهم الأشياء التي يمكنك القيام بها هو أن تصنع فرقًا في العالم. لكلّ منا منصته، قد تكون وظيفته، أو دورًا ما تقوم به في مجتمعك أو حتى عائلتك. إنها تتغير بين فينة وأخرى، وتختلف من شخص إلى آخر. ولكن يظلّ لكلّ منا منصته الخاصة؛ فاستخدمها - مهما كان حجمها - لتترك بصمة فارقة في المجتمع. تكلم حين يحتاج الموقف إلى صوتٍ مسموع، وقم بالوصول إلى من هم في حاجة، وناضل باستمرار حتى تحصل على تقدير الآخرين واحترامهم.

خلال مرورك بمراحل الحياة، استمع إلى الآخرين، وتناغم مع العالم من حولك. كن منفتحًا لوجهات النظر المختلفة. فقد يكون لدى الآخرين أفكار، وتكون لديك الموارد لتنفيذها. التّغيّرُ دَيْدَنُ الحياة؛ وكثير من الإنجازات العظيمة تتحقّق عندما تبحث عن طريقة لتصنع الفرق. مهما كانت الطريق التي اتخذتها في حياتك، سِرّ بجدٍّ حيث تستطيع صنعَ فَرْقٍ ما».

العمل لمصلحة الآخرين

ريتشارد هولد بروك

سفير الولايات المتحدة الأمريكية لدى الأمم المتحدة ونائب المدير العام لشركة PERSEUS

كاد أن يصبح وزير الخارجية، ولا يزال هذا ممكنًا. خلال عمله سفيرًا للولايات المتحدة الأمريكية لدى الأمم المتحدة، كان الوسيط للمصالحة بين الأمم المعادية للولايات المتحدة، ومجلس الشيوخ الأمريكي، والأمين العام للأمم المتحدة. وهو حسن الاطلاع على نحو استثنائي في الشؤون الخارجية التي تؤثر في قارة آسيا. ويقتبس في رسالته من الدعوة الافتتاحية للرئيس جون أف. كينيدي الرئيس الأمريكي الأسبق التي وجهها بمناسبة توليه الرئاسة، ويصف الدور الذي علينا القيام به في عالمنا.

إنه نائب المدير العام في شركة Perseus، عمل سفيرًا لدى الأمم المتحدة، حيث كان عضوًا في حكومة بيل كلينتون من 1999–2001م. وكان مساعدًا لوزير الخارجية للشؤون الأوروبية من 1994–1996م. وعمل مبعوثًا خاصًّا للرئيس كلينتون إلى البوسنة وكوسوفو، والمبعوث الخاص إلى قبرص أيضًا. وفي المدّة ما بين 1993–1994م كان سفيرًا لدى ألمانيا. خلال حقبة الرئيس جيمي كارتر في 1977م–1981م، كان مساعد وزير الخارجية لشؤون شرق آسيا والأطلسي، وكان المسؤول عن العلاقات الأمريكية الصينية.

«دخلت الحكومة نتيجة لكلمات الرئيس كينيدي حين قال في كلمته الافتتاحية: «لا تسأل عما تستطيع بلدك القيام به من أجلك، بل ما تستطيع أنت القيام به من أجله». في ذلك الوقت، لم يكن هذا الكلام مألوفًا. لقد كان نداء ودعوة حقيقية وصادقة للعمل، فدخلت العمل في الشؤون الأجنبية متأثرًا بكلمات الرئيس كينيدي، ومؤمنًا بأنّ الناس يستطيعون صنع تغيير ما. ولا أزال أثق بأنّ هذا ممكن مهما كانت صعوبة العمل الحكومي.

أعتقد أنه ينبغي لكلّ منا أن يعطي جزءًا من حياته للخدمة العامة؛ سواء من خلال الحكومة، أو منظمات المجتمع المحلي، أو المنظمات غير الحكومية، وسواء كان الناس متحررين أو متحفظين، جمهوريين أو ديمقراطيين، يجب عليهم أن يحاولوا القيام بعمل يتجاوز عائلاتهم وحياتهم العملية. وعلى الأفراد ردّ الجميل إلى مجتمعهم ما استطاعوا إلى ذلك سبيلًا. وأنا أخصّ تحديدًا الأمريكيين الأثرياء، فهم الأشخاص الذين ينبغي لهم المساهمة في المجتمع أكثر من غيرهم».

جون دي. نيغرو بونتي

نائب وزير الخارجية في الولايات المتحدة الأمريكية

قابلته أول مرة حينما كان سفيرًا في الفلبين. وقد عمل جاهدًا حتى استحق أن يكون سفيرًا لدى الأمم المتحدة، إنه أحد أكثر الأمريكيين اطلاعًا على الشؤون الخارجية والحكومية. في رسالته، يبيّن لنا كثيرًا من فوائد خدمة المجتمع.

منذ الثالث عشر من شباط عام 2007م، وحتى نهاية ولاية الرئيس جورج بوش الابن، كان جون نائبًا لوزير الخارجية. وعمل قبل ذلك مديرًا عامًّا للمخابرات الأمريكية ما بين 2005-2007م، وسفيرًا لدى العراق ما بين عامي 2004-2005م، وسفيرًا للولايات المتحدة لدى الأمم المتحدة من2001-2004م.

وقبل ذلك كلّه، كان سفيرًا لدى هندوراس، ونائب مساعد وزير شؤون المحيطات صيد الأسماك، وكذلك في مكتب شؤون شرق آسيا والأطلسي، ومستشارًا أمنيًّا في أثناء ولاية دونالد ريغان، وسفيرًا لدى المكسيك، وسفيرًا لأمريكا في الفلبين.

«لكلّ منا رأيّ خاص به، ولكني أعتقد أنّ أحداث الحادي عشر من سبتمبر يمكن أن تحثّ الشباب أكثر فأكثر على الدخول في الخدمة العامة بدلًا من البقاء خارجها، لقد مكنتني مهنتي في الخدمة العامة من العيش والعمل في أربع قارات مختلفة، ودراسة لغات عدّة، والمساهمة في قضايا متنوعة مثل التنمية الريفية في إفريقيا، والمساعدة في نشر الديمقراطية في أمريكا الوسطى. فيها، تعلمت أن أستيقظ كل صباح مدركًا أنّ القضايا التي تشغلني هي نفسها القضايا التي تشغل العالم بأسره، إنّ الحياة في الخدمة العامة أكبر من العمل في القطاع الحكومي؛ أؤكد لكم ذلك. لم أكن مستعدًا لأترك العمل الحكومي وألتحق بوظيفة أخرى».

ديانا دي جيتي

عضو في الكونجرس الأمريكي ونائب مراقب الحزب الديمقراطي

ديانا دي جيتي؛ مشرّعة رائدة في السياسة. وهي تعرف جيدًا ما يتطلبه الأمر من عمل دؤوب، وكفاح متواصل للنجاح في الخدمة العامة، وتعرف ما يترتّب على ذلك من فوائد جمّة. وخلال أكثر من خمسة عشر عامًا في العمل الرسمي، عملت ديانا دي جيتي على تحسين حياتنا. في رسالتها، تسرد لنا فوائد العمل في الحكومة.

نجحت ديانا دي جيتي في تسع دورات في الكونجرس، ممثلة لدائرة الكونجرس الأولى لولاية كولورادو. وقد عملت في قيادة الكونغرس نائبة لمراقب الحزب الديمقراطي، وفي رئاسة كلّ من مجموعة حقّ الاختيار لتأييد الإجهاض الممثلة من الحزبين، ومجموعة الكونجرس لدعم مرضى السكري. في عام 2007م، عُيِّنت نائبًا لرئيس لجنة الطاقة والتجارة، التي لها سلطة واسعة فيما يتعلق بالعناية الصحيّة، والتجارة، والتقنية، وحماية المستهلك، وسياسات سلامة الغذاء. وهي المهندسة الرئيسة لقانون بحوث الخلايا الجذعية الذي صادق عليه مجلسا الكونجرس والنواب.

أعزائي قادة أمريكا في المستقبل

عندما كنت شابّة، رغبت دائمًا في أن أصبح محامية؛ لأنني كنت أنظر إلى المحاماة على أنها طريقة لمساعدة الناس؛ فالتحقت بكلية الحقوق وتخرجت فيها؛ لأصبح محامية أساعد الناس على حل مشكلاتهم القانونية.

وبعد سنوات عدة من ممارسة مهنة المحاماة، تيقنت أنه يمكن أن يكون لي تأثير أكبر في حياة الناس لو تمكنت من اقتراح القوانين التي من شأنها التأثير في حياتهم؛ لذا، لذلك تقدّمت لانتخابات الكونغرس عن ولاية كولورادو، حيث انتخبت عضوًا في مجلس التشريع، وتبين لي أنني كنت قادرة على المساهمة بصورة إيجابية في ذلك الحقل، وبعد أربع سنوات، سنحت لي الفرصة لأترشح لمجلس الشيوخ في الولايات المتحدة. وقد انتخبت فعلًا.

أستطيع القول من خلال خبرتي إنه لا توجد طريقة أفضل للتأثير في حياة الناس نحو الأفضل. لقد ركزت على العدالة الاجتماعية، وتحسين الصحة، وتعزيز البحوث الطبية وحماية البيئة.

لذا، فمهما كانت اهتماماتك، سواء كانت متعلقة بالناحية العلمية، أو الصحة العامة، أو الشؤون العسكرية، أو البيئة، فإنك ستكون قادرًا على الاستمتاع بمهنتك التي من شأنها أيضًا تغيير حياة الناس نحو الأفضل.

حظًا سعيدًا وموفقًا، فأنتم قادة المستقبل.

الملك بوميبول ادولياديج

ملك تايلاند

بملكية فريدة، ومع ذلك يبدو مواطنًا عاديًا، يتّصف بالتّواضع، ولطف المعشر، إنه بوذي ملتزم، يحبّ موسيقا الجاز، ويقوم بالتواصل إذاعيًّا مع من يجهل حقيقته. لا يرى نفسه في رأس الهرم اجتماعيًا، بل في قاعدته. مؤمنًا بأنّ مسؤوليته هي رعاية مصالح شعبه. ويرى في رسالته أنّ كلّ من يحلم بالقيادة عليه أن يؤمن بذلك.

تلقى تعليمه في جامعات فرنسية حيث حاز شهادة ليسانس في الآداب. وبعد الموت المفاجئ لشقيقه الأكبر الملك أناندا ماهيدول عام 1946م، آل العرش إليه بموجب قانون الخلافة لعرش تايلند. فيما بعد، عاد إلى سويسرا لدراسة العلوم السياسية والقانون؛ ليعدّ نفسه للعمل في الحكومة، وأنهى تعليمه في بداية الخمسينيّات عائدًا إلى وطنه؛ تايلاند.

«(علـى كلّ شـخص يطمح أن يكـون قائـدًا أن يتذكر ذلك) عبـارة أن تكون (إنسـانًا) هو كلّ شـيء ولا شيء. على الشخص أن يكون إنسـانًا بكلّ ما تعنيه هذه الكلمة من معنى، وهذا يعني أنّ على الشخص معرفة أنّ كلّ شيء يفعله سواء رئيس دولـة كان، أو جنديًـا، أو مقـدم برامـج، أو مصـورًا يجب أن يكون لسـبب ما. على الشـخص أن يكون دومًا إنسانيًا، ولكن في الوقت نفسه قد لا يكون كذلك. أن تتّسم بالإنسـانيّة أمر عظيم الأهمية، ولكن عليك ألّا تحصـر هذه الفضـيلة في وظيفة أو منصـب عالٍ. بل قم بعملك بطريقة خارقة للطبيعة. على الإنسـان أن يقوم بما هو أفضـل لبلده وبني جنسـه. إذا فعلنا ما هو في مصـلحة البشـريّة، فسيكون أفضل لنا، ونكون قد حققنا شـيئًا ما. خُلقنا لنكون إنسـانيين؛ لنجني المال كي نتمكن من إنفاقه، وكي نكوّن لأنفسـنا سمعة حسـنة، وبذلك نُمتدح ويُثنى علينا. ولكن إذا كان لدينا المال وأنفقناه وحسـب، فسنخسره في نهاية الأمر، وما سيتبقى لنا هو الروح الطاهرة. وهذا ما يجب أن نصل إليه. ولكي نصل إلى هذه الروح الطاهرة علينا أن نتحلى بفضيلة العطاء. إن العطاء من القلب والمشاعر هو أحد الأسباب التي تجعل القـادة في المناصـب العليا لا يعتقدون أنهم وصـلوا إلى ما وصـلوا إليه بجهودهم وحدهـا؛ نعم لقد حصـلوا على هذا المنصـب بالجهد، ولكن ليس بالجهد فقط؛ فالمنصـب يجب أن يُحافظ عليه، وهذا سيقود إلى شعور أكثر قناعة ورضا للروح؛ وهذا هو السبب الذي يجعل قادة العالم يُعطون كثيرًا ويأخذون قليلًا».

طالب بمكانك في العالم

اللورد إي. جون بي. براون

المدير التنفيذي الأسبق لشركة النفط البريطانية

BRITISH PETROLIUM

اللورد إي. جون بي. براون؛ مدير تنفيذي عملاق، لطيف المعشر، قوي الإرادة. بنى شركة النفط البريطانية لتصبح علامة تجارية عالمية مشهورة، حيث طوّرها من شركة إنتاج طاقة إلى مؤسسة أخذت على عاتقها صحة بيئة كوكب الأرض. في رسالته، يقترح علينا أن تكوّن خبراتنا من خلال تميّزنا في شيءٍ واحد كلّ مرة، وأن نتعلم النهوض مرة أخرى بعد الفشل.

بدأ عمله مع الشركة، في ميناء Prudhoe في ولاية ألاسكا مهندسًا لخط أنابيب. وفي عام 1989م، أصبحت الشركة أكبر شركة في الولايات المتحدة الأمريكية لإنتاج النفط. وفي عام 1995م، أصبح براون المدير التنفيذي فيها نتيجة مساهمته في استقرارها. وفي خطابه في جامعة ستانفورد عام 1997م، أعلن أنّ الأدلة تشير إلى أنّ الاحترار الكوني قد تكون حقيقة، وسرعان ما جعل معيار المحافظة على البيئة جزءًا أساسيًا من عمليات الشركة. فلم يجعل الشركة ملزمة فقط بإنتاج وقود أنقى وتنظيف مخلفاتها، بل أيضًا جعل من مهمة الشركة التخصص في مجال ابتكار مصادر بديلة للطاقة.

«نصيحتي الأولى لأيّ شخص أن يصبح مميزًا في القيام بأمر واحد فحسب، وعدم محاولة الصعود إلى العموميات قبل أن يصبح ناجحًا جدًا في ممارسة عمل معين. ابنِ أساسًا متينًا مهما كان عملك، وبهذا كن متأكدًا من وضع مبادئ تقيسها على نفسك.

إنّ البراعة في القيام بشيء واحد تكاد تكون أهم خطوة في عملك، لكن من الصعب إقناع الناس القيام بذلك. كنت دائما أنظر إلى موظفي الشركة وأقول لهم: عليكم أولًا أن تصبحوا مهندسي نفط ممتازين، ولا تتراجعوا في منتصف الطريق. وبعد أن تصبحوا كذلك، قوموا بشيءٍ آخر. أو: لقد عُيّنتَ مراقبًا في الشركة، فكن أولًا مراقبًا ممتازًا، ومن ثم يمكنك أن تطبق خبرتك في مجالات أخرى. لا تستطيعون البناء من دون قاعدة قوية، أنتم في حاجة إلى نواة أساسية. وهذه هي النصيحة التي أعطيها لأيّ شخص فيما يتعلق بالوظيفة.

وحتى إذا كان الموقف شخصيًا، أو يتعلق بالعمل، فعليك التّحلّي بمبادئ وقيم محددة تؤمن بها، وتستطيع الاعتماد عليها حين لا تجري الرياح كما تشتهي. وأنا شخصيًّا لديّ اعتقاد أكيد دومًا، وأومن به بشدة، وهو أن الأفضل لم يأتِ بعد. فلو لم أكن مؤمنًا بذلك، لتوقّفت عن المضيّ قُدمًا.

ماذا تفعل في حالة الفشل لجعل الأمور أفضل؟ ليس الجواب أن تتراجع فتتحاشى الأخطار كلها في المستقبل، ولكن الجواب هو أن تقول: حسنًا، هذا هو الوضع، وسأجد الحلّ لإصلاح الأمور؛ لأن الأفضل لم يأتِ بعد. لقد كنت قريبًا جدًّا من والدتي التي توفيت قبل أربع سنوات، وكانت أفضل صديقٍ لي. لقد أثر موتها فيّ كثيرًا، ولكن لإيماني أنّ الأفضل لم يأتِ بعد، فقد عملت لجعل أقرب أصدقائي عائلتي البديلة، وهذا ما فعلته تمامًا. ولم أقل: «وا حسرتاه، ماذا عساي أن أفعل». بل اتخذت موقفًا حازمًا وإيجابيًّا تجاه المستقبل».

تـوني هـول

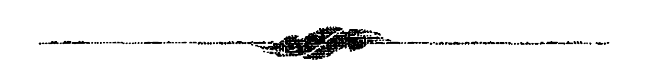
المدير التنفيذي لدار الأوبرا الملكية في لندن

يقوم بدور مزدوج في إدارة دار الملكية وجمع الأموال؛ لجعلها أرقى قاعات الأوبرا في العالم. عمل توني سابقًا في مجال التلفزة في قسم الأخبار. ونتيجة لعمله، استغل معارفه لإبقاء كل أنواع الموسيقا حية في لندن والمملكة المتحدة. وهنا يقول: إن اكتساب خبرات مختلفة يمكنها أن تعلمك الدور الذي يمكنك أن تؤديه بنجاح في المجال الذي ترغب فيه.

انضم توني إلى دار الأوبرا بعد عمله في إذاعة الـ بي بي سي، حيث كان مديرًا لقسم الأخبار، وهي أكبر شبكة إخبارية في العالم. وبعد انضمامه إلى الدار، أسّس الدار الملكية الثانية، وهي قسم مختص برعاية الفنانين الجدد، ومنذ ذلك الحين، قدّم توني مبادرات جديدة لتوسيع نطاق الوصول إلى الدار الملكية وتطويرها.

أدوار مختلفة عدّة

«ابحث عن العمل والخبرة التي تستطيع الحصول عليها، حاول في الكلية أو الجامعة أن تقوم بأدوار عدّة، وتجرب القيام بأشياء مختلفة لتعرف ما تحسن القيام به، كثير من الناس يحبون الأوبرا والرقص الإيقاعي (الباليه)، ولكن لسوء الحظ يستنتجون أنهم لن يصبحوا مغنين أو راقصين. ولكن بإمكانهم أن يسهموا في هذه الفنون. ولن تتمكن من اكتشاف هذه الأدوار ومعرفة أين تكمن مهارتك الحقيقية إلا من خلال العمل في هذه المجالات، وتعلم كلّ ما يتعلق بها؛ لا تستسلم أبدًا».



ثوماس هوفنج

الأمين السابق لمتحف الفنون في مدينة نيويورك

أسطورة في مجال الفن، على درجة عالية من الذكاء. يبدي رأيه بكلّ صراحة، غير مبال بأحد؛ سواء شاؤوا أم أبوا. يعدّ الأعظم في مجال الفن، وربما أعظم خبير عالمي في أعمال العصور الوسطى. وعلى الرغم من تخصصه في الفنون فقط، فإن رسالته تحمل صفوة من النصائح في البحث عن دور مطلوب على نحو كبير.

هو المدير الأسبق لمتحف المتروبوليتان للفنون، وعمل سابقًا محررًا في مجلة *Connossieur* ومراسلًا ثقافيًا لمجلة الأخبار التلفازية ABC 20/20. ألّف خمسة عشر كتابًا، وفيها الأكثر مبيعًا Making The Mummy Dance و Tutankhamun, The Untold Story وهو يعيش الآن في مدينة نيويورك.

كلّ شخص يرغب فيك

«حينما كنت فتى على وشك دخول الجامعة، تساءلت: ما الذي أحتاج إليه لأكون محترفًا في مجال تاريخ الفن؟ أجابني أحد الأساتذة: دَخْلٌ مستقلّ! وهذا لا يزال أحد العوامل المؤثرة. ولو عادت عقارب الزمن إلى الوراء لما دخلت هذا المجال، ولتخصصت في الترميم. في هذه المهنة، ستكون مرغوبًا من قِبَلِ الآخرين، إنه أمر مثير واستثنائي. فكلّ شخص سيرغب في إصلاح أشيائه وصيانتها. في هذه المهنة، لن تكون دون عمل أبدًا، فالعاملون بها قليلو العدد. ببساطة، إنّني أرغب في هذه المهنة؛ الترميم».



دونالد آركيوف

مدير غير تنفيذي لمجلس إدارة شركة ALLEN & COMPANY

قد يكون أحد أكثر القادة تأثيرًا في مجال الأعمال في أمريكا. يعود الفضل في نجاح شركة كوكا كولا إليه وإلى شريكه روبرتو جويزويتا. كان لدونالد دور فاعل في استملاك شركة Columbia Pictures وإتمام عدد لا يُحصى من الصفقات التجارية الناجحة. إنه إيرلندي، ذو غمزة في عينيه، وذو حسّ فكاهيّ رائع، ولديه أصدقاء لا يستطيع أن يحصيهم. وبأسلوبه الروائي، يشرح لنا كيف يمكن أن يكون لقرار استغلال الإنسان لطاقته تأثير قويّ.

عمل لأكثر من خمس سنوات مديرًا غير تنفيذي لشركة Allen & Company، وهي شركة استثمارية خاصة، ومديرًا غير تنفيذي لشركة Allen & Company llc، وهي شركة استثمارات مصرفية. كما، عمل مديرًا لشركات: كوكا كولا، و Berkshire Hathaway، و Corvera، و Iac/ Interactivecorp.

قرار بسيط

«فـي الحيـاة، قد تصـادف مواقـف تبدو غير مهمـة، ولكن يتضـح فيما بعد العكس تمامًا.

لقد تغيرت حياتي حين شجعتني والدتي على التفكير مرة أخرى بقرار بسيط عندما كنت في الرابعة عشرة من عمري.

في جلسـة الإرشاد خلال أول يوم لي في المدرسة الثانوية في مدينة سيوكس في ولاية أيوا، أتيحت لي الفرصـة لأختار نشـاطًا من خارج المنهاج يثير اهتمامي، وكانـت القائمة طويلة جدًّا، فاخترت اللعب البهلوانـي؛ أي القفز على الترامبولين. وحينما عدت إلى المنزل، نظرت أمي إلى القائمة، وسألتني عما اخترته، فأجبتها: الألعـاب البهلوانيـة. نظرتْ مرة أخـرى إلى القائمة، ورفعت عينيهـا قائلةً: هل تودّ إمضـاء جزء كبير من حياتك في القفز إلى الأعلى والأسـفل؟ فأجبتها: لا يا أمي. قالت: أنت محقّ، اختر مادة الحوار والمناظرة؛ فكان ما أرادت.

وأمضيت بقية حياتي؛ وأنا أمارس القليل من القفز والكثير من الحوار؛ شكرًا لكِ أمي!».



ديفيد روكفيلر الابن

عضو مجلس إدارة شركة روكفيلر للخدمات المالية Rockefeller & Co

كان والده مديرًا لمصرف Chase، وكان الناجي الوحيد من أبناء روكفيلر الخمسة. حمل والده تقاليد العائلة، ليس فقط باستثمار أموال آل روكفيلر، بل بالأعمال الخيرية أيضًا. وهي كبيرة جدًا وغير معلنة في الأغلب. وبعد أن يعطينا نصيحته عن تحديد اهتماماتنا الحقيقية، يقدّم لنا بعض المفاتيح لتحقيق حياة قيادية سعيدة.

كان ديفيد روكفيلر الابن مديرًا سابقًا، ورئيسًا لشركة Rockefeller & Co وكان عضوًا فاعلًا في مجال البيئة، والعمل الخيري، والفنون، والتعليم الحكومي. وهو نائب رئيس فخري لمؤسسة National Park. أيضًا، الرئيس السابق للجنة الترشح في شمالي أمريكا للجائزة الإمبراطورية، وهي جائزة يابانية تمنح للعمل الفني الفريد. إلى جانب أنّه المشرف على متحف الفنون الحديثة والمجلس الثقافي الآسيوي، وعضو في الأكاديمية الأمريكية للفنون والعلوم.

ثابر

«فــي البــدء، عليك البحث مليًّــا عمّا يثير اهتمامك في الحيــاة، ومن ثمَّ ثابر واكتشف كثيرًا عنه حتى تصبح خبيرًا، أو في الأقل مدركًا للأمور جيدًا. إذا كان ذلك ممكنًا اقتصــاديًا لك، فاتبع الأشــياء التي تهمك في الحياة، واعمل مع الأشــخاص الذيــن تحبهم. حاول احتراف مهنــة تكون ذات معنى، ومن هنــاك ســتتولد الطاقة لديــك تلقائيًّــا، إذا قمــت بعمل ما لأنك تعتقــد أنّ عليك القيام به فقط، فســيتولد صــراع دائم في داخلك يحول بينك وبين الاستيقاظ صباحًا لمباشرة عملك. ولكن إذا كان لديك مشــروع كبير تحبه؛ حديقتك، أو أطفالك، أو تجارتك، أو رياضــتك، فلن تكون لديك مشــكلة في الاســتيقاظ باكرًا والانطلاق نشــطًا؛ لذا، اتبع هواك، واضرب في الأرض عميقًا، واعمل جاهدًا، وكن دائمًا منفتحًا للتعلم. إنّ العالم مثير للاهتمام، ومليء بالمعلومات عن الناس والطبيعة والآليات التي تعمل بها الأشــياء، فلا تتوقف عن التعلم.

أيضًــا، تذكــر أنّ الفشــل أمــر بدهــيّ؛ لــذا، كــوّن أصــدقاءً جيديــن؛ لأنهم ســيدعمونك، وغالبًا لن يفشــلوا حين تفشل أنت. لا تكن خجولًا بطلب دعمهم؛ فهم سيطلبونه منك يومًا ما».

السير ديفيد تانج

المدير والمدير الإداري لشركة

D.W.C TANG DEVELOPMENT LIMITED

إنه قيادي في ميادين عدّة، حتى إنه تحدث إلى الرئيس فيدل كاسترو عن إعطائه حقّ الامتياز لبيع السيجار الكوبي في قارة آسيا كلّها. إنه معروف بصفته أحد أكثر الشخصيات وسامة وسحرًا في هونج كونج، ولديه أصدقاء كثر يوازي عددهم عدد أصدقاء ديفيد روكفيلر الأب، تقريبًا. يقول تانج: بغض النظر عن الطريق الذي تتخذه في الحياة، يجب أن تناضل وتثابر حتى تحقق التميز في مجال معين ذي قيمة بالنسبة لك، وتكون القائد في هذا المجال.

ولد في هونج كونج، وتلقى تعليمه فيها، وفي جامعة كامبردج في لندن، وفي بكين. إضافة إلى مسؤولياته في شركة D.W.C. Tang Development، أسس ورأس أندية الصين في هونج كونج، وبيجنغ وسنغافورة، ولندن. وهو أيضًا مؤسس مخازن تانج في شانجهاي وشركة الأطلسي للسيجار ورئيسها. مُنِح وسام ضابط الإمبراطورية الإنجليزية عام 1997م، ووسام الاستحقاق الفرنسي من طبقة فارس في الفنون والآداب في عام 1995م.

ملك في كلّ وظيفة

«أفضل نصيحة أستطيع إعطاءها للشباب هي أن يبقوا مركزين، وأن يستمروا في عمل ما يقومون به مهما كانت طبيعته، وأن يتقنوه إتقانًا جيدًا. هناك مثل صيني يقول: هنالك ملك في كلّ وظيفة. والسّرّ هو أنك حين تكون ملكًا في وظيفة معينة، فهذا يسهّل أن تكون ملكًا في وظيفةٍ أخرى. لا تكن واهمًا بأنك مؤهّل للحصول على وظيفة لمجرد أنك صاحب عزيمة، وتجيد التعامل مع الآخرين، وبارع في التحليل، ومجتهد، وحساس، ومسؤول، ومثابر، فهذه أقلّ المتطلبات. ابحث دائمًا عن مجالات جديدة، ومجال جديد لم يخضه غيرك. إنّ أهم شيء هو أن تكون قليل الكلام وكثير الفعل».



جيمس أس. تيش

الرئيس والمدير التنفيذي لشركة LOEWS

يشرف جيمس تيش على شركة Loews التي تملك فنادق، وأندية رياضية، وشركات ساعات. إنه عبقري بصير بالأمور! عن طرق جديدة لم يخضها أحد قط. وهو يقول إن مجرد وجود وظائف مربحة في قطاع معين في الاقتصاد، مثل وول ستريت، لا يعني أن تخوض نزاعًا للحصول على وظيفة فيها؛ لذا، يقول لنا تيسش: إن كلّ العمال والشركات مترابطة، وقد تكون فرصتك في النجاح مخبّأة في طريق بعيدة عن تلك التي سلكها الآخرون قبلك.

كان مع شركة Loews منذ عام 1977م، وعمل مديرًا منذ 1986م، ورئيسًا لمجلس الإدارة منذ عام 1994م، ومديرًا تنفيذيًا منذ كانون الثاني من عام 1999م. وهو أيضًا مدير لشركة Diamond Offshore Drilling، ويعمل مديرًا لشركة الإذاعة التعليمية، وعضوًا في الهيئة الإدارية لشركة CNA المالية.

«أودّ نُصْحَ قادة الغد بوجود كثير من الأعمال في حاجةٍ إلى مديرين جيدين وأذكياء، وأرى أنّ ذلك يتطلب من الناس مخالفة المألوف؛ أيٍ أن يفعلوا ما لا يفعله غيرهم. إن أفضل الأشخاص وأذكاهم يذهبون إلى وول ستريت، ويجنون الأموال، ولكن دعوني أخبركم أيها الشباب بأمر: إذا كنتم تتحلون بالمهارة والطموح، فاذهبوا إلى مكانٍ آخر. حينها، سيكون من الأسهل عليكم التقدم إلى الأمام. من المهم أن نتذكر أنّ من يديرون الأعمال هناك في وول ستريت يديرون أعمالًا أمريكية، ونحن نحتاج إلى أشخاص جيدين ذوي امتيازات وكفايات عالية لإدارة هذه الأعمال وتنميتها؛ لذا أقول: إذا كنتَ أحد هؤلاء الناس، فستظهر قيمتك، وأعتقد أنك سوف تحصل على وظيفة أكثر استحقاقًا وربحًا وقيمةً في مجال العمل؛ أكثر مما قد تحققه لو عملت في وول ستريت».

التركيز / الالتزام

هنري كوفمان

مدير شركة هنري كوفمان HENRY KAUFMAN & COMPANY ،INC.

كان كوفمان مستشارًا لوول ستريت، ولا يزال مستشارًا، وما زال رجال الأعمال يعتمدون عليه في التّنبؤ بمستقبل الاقتصاد. ومن المدهش كم يكون صائبًا عادةً في توقعاته. في رسالته، يؤكد لنا أنه حتى لو احتاج الأمر إلى عشر ساعات قراءة أو اثنتا عشرة ساعة من العمل المتواصل يجب أن تستمر حتى تحقق النجاح.

عمل مديرًا لشركة هنري كوفمان وشركاه، وهي شركة لإدارة الاستثمار، واستشارية للشؤون الاقتصادية والمالية منذ عام 1988م. خلال السنوات الستّ والعشرين السابقة، كان يعمل في شركة Salomon Brothers، حيث كان مديرًا إداريًّا، وعضوًا في اللجنة التنفيذية، ومسؤولًا عن أقسام الشركة الأربعة للبحوث. وكان أيضًا نائبًا لمدير الشركة الأم Salomon Inc.

«كان الأمر صـعبًا جدًّا حينما كنت أكبر يومًـا بعد يوم. ولكني كنت محظوظًا جـدًّا. بدايةً يجب أن تتحلى بالإرادة والمواظبة، وأن تعمل لتصـل إلى المكان الذي تنشده، وأن تقوم بما تريد القيام به. عليك تحديد أولوياتك باكرًا عند انتقالك من حيـاة الجامعـة إلى العمل. المثابرة أمـر مهم جدًّا. وإذا كانت تعني الدراسـة مدة عشر ساعات أو العمل مدة اثنتا عشرة ساعة في اليوم فعليك القيام بذلك. هذه هي الأولوية الرئيسـة. ومن نافلة القول: إن عليك أن تتلقى تعليمًا كافيًا قدر المستطاع؛ فهـذا على قدر كبير من الأهمية في هذه البيئـة. ثانيًا، من مبادئ الاحتراف، تعلم كيف تعبّر بالقول وتكتب بطريقة جيدة؛ لأننا نسـوّق أنفسنا بالكلام. وهذا بالنسبة لي أهم من الكتابة، مع أننا نتعلم أيضًـا التعبير عن أنفسنا بالكتابة. معرفة التعبير اللفظـي أمـر مهم جدًّا. لا أسـتطيع أن أؤكد وجهـة النظر هذه كفايـةً، وبالتحديد لأولئـك الذي تخرجوا بدرجة الماجسـتير فـي إدارة الأعمال وغيـر ذلك. ومن ثم سـتكون محظوظًا جدًّا إذا وجدت شخصًا يعطيك نصـيحة موضوعية وأنت تتقدم في مهنتك. إنني أعرف أنّ هذه الأفكار كلها ساعدتني مع مرور الوقت».

ريمون دبليو كيلي

مفتش في قسم شرطة نيويورك

بعضهم، يرى أنه أفضل مفتش شرطة في نيويورك على مدار الخمسين سنة الماضية، هذا ما يقوله العمدة بلومبيرج. لقد كرّس كيلي نفسه لأفراد الشرطة ولخدمة المجتمع. حتى إنّ آخرين يرون أنه إن أصبح عمدة فسيكون مميزًا في عمله هذا. سابقًا، عمل في البحرية. وها هو يضع بين أيدينا المبادئ التي تعلمها من الجندية التي قادته إلى النجاح.

كيلي هو أول مفتش شرطة في شرطة نيويورك، يتولى العمل لدورتين منفصلتين. وقد كان سابقًا مديرًا إداريًّا لشركة أمن عالمية، هي Bear , Sterns & Co. Inc.، وعمل قبل ذلك مفتشًا في الجمارك الأمريكية. وما بين عامي 1996-1998م كان وكيل قسم التزويد في وزارة المالية الأمريكية. أمضى كيلي واحدًا وثلاثين عامًا في قسم شرطة نيويورك في خمس وعشرين منطقة مختلفة، وهو من المحاربين القدامى في حرب فيتنام، وبعد ثلاثين عامًا من الخدمة، تقاعد برتبة عقيد من البحرية الأمريكية.

كرّس نفسك تمامًا

«يرجع الفضل فيما تعلمته عن القيادة إلى سلاح البحرية؛ ومنذ حداثة سنّي تعلمت مبادئ أساسية كثيرة أطبقها كلّ يوم.

يجب أن يكون لديك الانضباط، والدراية، والمعرفة الكافية عن عملك؛ لذا، حافظ على عملك وتعلمه جيدًا. إضافة إلى ضرورة أن تتصف بالنزاهة والحماسة. إن لم تكن مقتنعًا بما تقوم به فقد يكون الفشل حليفك، والشقاء رفيقك. ولكن إن عثرت على عمل ترغبه فستبدع في إنجازه لا محالة.

لقد ألقيت خطابين في حفلات التخريج، وقلت دومًا: إن المال مبالغ في أهميته. لم أتخذ قطّ قرارًا اعتمادًا على المال، ولم أكن يومًا آسفًا على ذلك؛ لذا، لا تتخذ قراراتك اعتمادًا على المال أبدًا. فلدى أمريكا كفايتها ممن يصنعون المال. نحن بحاجة إلى من يمتلك الرؤية والمبادئ. من الجميل امتلاك المال، ولكن إن كان هذا دافعك الوحيد فستفقد شيئًا آخر؛ لذا، فإن نصيحتي للشباب هي: ابحث عن طريقك، واعثر على ما تحبّ القيام به، وكرّس نفسك له تكريسًا تامًّا؛ فهذا التصرف سيقودك إلى النجاح».

ليون إم. ليدرمان

حائز على جائزة نوبل للسلام في مجال الفيزياء والمدير الفخري لمختبرات FERMI NATIONAL ACCELERATOR

يجب أن تكون عبقريًا لتحصل على جائزة نوبل للسلام؛ وهكذا كان ليون. هنا، يشرح لنا أنّ المهارة وحدها لا تصنع النجاح.

تلقى ليدرمان شهادة الماجستير والدكتوراه في الفيزياء في جامعة كولومبيا، وبقي فيها ليتابع دراساته لنحو ثلاثين سنة. في عام 1963م، ابتكر فكرة مختبرات Fermi National Accelerator Laboratory في مدينة باتافيا، في ولاية إيلينوي. وفي عام 1988م، مُنِح جائزة نوبل مع شريكيه؛ ملفين شوارتز وجاك ستنبرجر، عن إنجازهم «تحويل النيوترونات غير المرئية إلى وسيلة مفيدة للبحوث». استقال ليدرمان من منصبه مديرًا للمختبرات المذكورة، ليصبح المدير الفخري لها. واليوم يعمل أستاذًا لتدريس الفيزياء في معهد إيلينوي للتقنية.

التفاني التام

«إنّ أكبر تحدّ واجهته هو تحقيق النجاح في الوظيفة التي اخترتها، وشغفي في أبحاث الفيزياء بسبب قدراتي العقلية المحدودة.

وهذا ليس تواضعًا، بل هو اعتراف واضح، والدليل عليه العلامات المتوسطة التي حصلت عليها في المدارس المتوسطة والثانوية، والجامعة، والتواصل عن قرب مع فيزيائيين مبدعين؛ معلمين وزملاء. لن يتوقع أحد أن يقوم طالب يحصل دومًا على درجة ب (أو أحيانًا ب+) باكتشافات مهمة في فيزياء الجسيمات.

إن تخطّي عائق كبير كهذا يتطلب المثابرة، والعمل الجادّ، والتفاني التام، والحظ، وبعض وميض من الخيال».

دين كامن

مدير شركة DEKA للبحوث

مخترع يتمتع بشخصية ساخرة، أعتقد أنّ المخترعين جميعهم يمتلكونها. يراه بعضهم عبقريًا، في حين يرى آخرون أنّ التواصل معه صعب. وقد يكون الطرفان محقّيْن في رأيهما. وها هو يعطينا بعض النصائح اللطيفة والجادّة في الوقت نفسه عن كيفية قضاء الوقت.

إنه مدير شركة DEKA للبحوث والتطوير؛ ولأنّه مخترع، وفيزيائيّ، ورجل أعمال، كرّس حياته لتطوير التقنية التي تساعد الناس على العيش بصورة أفضل. ونذكر بعضًا من اختراعاته الطبية المبتكرة، مثل: وحدة غسيل الكلى البيتية المحمولة ®HomeChoice التي تسوّقها شركة باكستر للعناية الصحية Baxter Healthcare، و Mobility System, Independence® IBOT® 4000 وهو جهاز متطور يساعد على الحركة. أيضًا، طوّر كامن شركة جونسون آند جونسون. وهو معروف على نطاق واسع بصفته مبتكرًا لجهاز Segway® Human Transporter. إلى جانب أنّه عضو في الأكاديمية الوطنية للهندسة، وأُضيف اسمه إلى قائمة الشرف في قاعة مشاهير المخترعين الوطنيين عام 2005م.

«حدِّد ما هو مهم لك، بإمكان البالغين مساعدتك على ذلك؛ لأنّ من المفترض أن يكون لديهم حكم جيد للتمييز بين الغثّ والسمين، ما هو صحيح وما هو خطأ، ما يستحق العمل لأجله وما هو مجرد إلهاء. يدين المجتمع للأطفال بخارطة طريق توضح لهم ما هو جدير بالاهتمام من عكسه.

بعد هذا القول، فإنّ التعلم أمر شخصيّ جدًّا، يجب أن تتعلم من خلال العمل والقراءة، ومن ثم إعادة القراءة والكدح. يمكنك مشاهدة كرة القدم أو كرة السلة طوال اليوم، ولكن الطريقة الوحيدة لتتحسن في رياضة معينة هي من خلال الجهد ممارستها. والأمر ينطبق على العقل أيضًا، لا يمكن لأحد القيام بعمل ما بدلًا عنك. ولا يمكن لوم أحد غيرك إذا لم تعمل على ذلك كفايةً لتحقيقه، أودّ إخبار الأطفال بهذه الحقيقة الجادّة: لا يمكنك لوم والديك أو معلميك أو الحكومة على أيّ شيء. لا تنظر إلى المرآة تبثّها شكواك وتذمّرك. فإما أن تحسن الاستعداد للعمل كلّ يوم بحكمة وإلّا فلا. كلّ طفل أمريكي متاح له قراءة الكتب، فلا تقل: لا أملك حاسوبًا، لا أمتلك الأدوات اللازمة، لقد سئمت سماع هذه الأعذار. من الصعب تحقيق النجاح. قد يكون الأمر محبطًا، نعم، ولكنه يستحق كلّ ذلك.

القرار قرارك. وفي النهاية، إما أن تندم على اختياراتك أو تجني ثمارها. حينما أزور المدارس، أقول للأطفال أن هذا السبب في عظمة أمريكا: فإليك وحدك يعود اتخاذ القرار. يمكنك قضاء وقت ممتع، ولكن إذا فعلت ذلك على حساب مستقبلك فستعضّ أصابعك ندمًا وحسرة. إنه قرارك. بالطبع، إن بعض الهوايات ممتعة، وينبغي للأطفال قضاء وقتهم في ممارسة الرياضات أو تسلية أنفسهم. هذه هي الأشياء المهمة بالنسبة لنا ولثقافتنا ولأوطاننا ولعالمنا، إذا لم تستمتع قليلًا فلن تكون حياتك ممتعة، وقد يصبح العالم مكانًا تعافه النّفس».

ريتشارد إس. لوفراك

الرئيس والمدير العام والتنفيذي لمؤسسة LEFRAK

أمضى لوفراك وقتًا طويلًا من حياته في مجال العقارات. تملك شركته مبانٍ عدّة في كافة المناطق الإدارية في نيويورك، لدرجة أنه بات يُعرف بـ (أنجح وأهدأ مالك عقارات على الإطلاق). قد تقرؤون وتسمعون كثيرًا عن دونالد ترامب، ولكن لوفراك يعمل بالخفاء، ويجني أطنانًا من المال. في رسالته، يتحدث لوفراك عن الهبة التي يمنحها الله تعالى لبعضنا، وكيف أن معظمنا يحقق النجاح من خلال التّكريس الكامل لتحقيق أهدافنا.

إنه الرئيس والمدير العام والتنفيذي لمؤسسة LeFrak التي أنشأها جده عام 1901. هذه الشركة، تنشط في مجال العقارات التجارية والسكنية وتطويرها، والتنقيب عن النفط والغاز، والاستثمارات المالية.

«أعتقــد أن المخــرج وودي أليــن ذكر جملة في أحد أفلامــه تقول: كما تعلم، فــإن 90% مــن الحياة مجرد تفاخر وحبّ ظهور. أُحبّ تذكُّــر هذا الكلام دومًا عند الحديث عن أعمال الناس وأخلاقياتهم في أعمالهم ؛ لأن معظمنا لم يباركهم الله بالإلهام. يملك بعضــنا المقــدرة الإبداعية ليكون رائدًا في مجالــه، ولكن معظمنا يرى أنّ الموضــوع يتعلق بالجهد الذي نبذله فيما نقوم به. فنصــيحتي لك أن تعمل جيــدًا على أهدافك مهما كانت. لا تتخلّ عنها، وهذه النصــيحة تكون عادةً وصــفة جيدة لتحقيق هذه الأهداف.

العالم الذي يدخله الشباب بعمر العشرينيات لا يشبه العالم الذي دخلته أنا. فهم يدخلون مجتمعًا عالميًا، واقتصــادًا عالميًا، وســوقًا عالمية؛ إنّهم لا يتنافسون مع جيرانهم فقط، بل مع العالم بأسره؛ لذا، عليهم أن يكونوا الأفضل؛ لأن المجتمع العالمي الحالي هو أفضــل و أنجح مما كان عليه سابقًا. إن المنافسة لا تنحصر في الولايات المتحدة فقط، بل تتجاوزها إلى أوروبا أو آســيا، والعالم كله أيضًــا. لهذا، عليك أن تكون أفضــل مما كنا عليه نحن كي تحقق النجاح. ولكن من ناحية أخرى، فإن العصر الرقمي يعطينا جميعًا فرصًا كبيرة وطرقًا جديدة للتواصل. وهذا شيء رائع».

جاري ميرابل

نحات في معرض STRICOFF

اكتسب ميرابل سمعته من نحته لشخصيات بالحجم الطبيعي، وكسيت ألبسة حقيقية، إنها مذهلة جدًا. وقد وسع أنشطته الآن لإنتاج سلسلة من الرسوم البرونزية المصغرة، ويدأ يلتقط صورًا خلابة مثل منحوتاته. في رسالته لنا، يرى أنّ الفن قد لا يكون مجديًا من الناحية الماديّة، ولكنه إن تم بحب وكرست نفسك له تمامًا، فستجني فوائده بعد حين. وهذه حكمة تنطبق على الأعمال كلّها.

بعد أن تلقى التدريب الرسمي على الفنون، نحت ميرابل ألعابًا لشخصيات من الطين، وعمل رئيسًا للنحاتين في إحدى شركات الترميم الهندسية. إلى جانب هذا العمل، أسهم في تصميم مؤثرات واقعية خاصة لبعض الأفلام قليلة الكُلفة. صُنّفت أعماله بأنها صورة تجسد الواقعية أو حتى الواقعية المفرطة. إنها بصيرته الحساسة، وطرافته الساخرة والمضحكة التي تجعل أعماله مميّزة عن أعمال الآخرين. ينحت ميرابل أعماله من الطين، ومن ثم يضعها في مادة صمغية. وبعمله بدوام كامل في مَشْغل (أستوديو) تريبيكا الخاص به، فإنه يحقّق حلم حياته.

«نصيحتي لكلّ شاب يعتقد أنه سيجني المال من العمل بالفنون الجميلة: أنت مخطئ، سيدير لك الثّراء ظهره. وينبغي لك إيجاد وظيفة أخرى تدعمك ماديّا. لقد كنت محظوظًا كفايةً؛ لأنني عملت نحّاتًا عند الناس لسنواتٍ عدّة، وكانت لدي علاقات جيدة مكنتني من العمل باستقلالية في الفنون الجميلة. ولكنك في حاجة إلى الحظّ، والتوقيت الجيد. عليك تنمية مهاراتك، وأن تكرس نفسك لها كليّا. وفي كثير من الأحيان، سينطوي الأمر على كلفة عظيمة. أما أنا، فلم أتمكن حقيقة من جني المال حتى أصبحت في عمر الأربعين. وهذه تعدّ مدة طويلة للانتظار مع أنني أتمتع بتعليم جيد. لو عملت في أي مجالٍ آخر لكنت حصلت على مردود ماديّ وفير في مثل هذا العمر؛ لذلك، يتطلب الأمر حبًّا شديدًا لهذا العمل، وأن يكون المال ثانويًا في نظرك. إن حصلت على المال فهذا أمر رائع، ولكن إن لم تنجح في ذلك فقم بعملك بدافع الحب له.

أنصحك بتلقي تدريب جيد، وهذا ليس واجبًا عليك، ولكني أعتقد أنك إذا أردت إنشاء عمل خاص بك، فإن تعلُّم الفنون أمر ضروري. وبعد أن تكمل تدريبك، يمكنك العمل لحساب فنان آخر، أو العمل في أيّ مكان تنمي فيه مهاراتك. ببساطة، إذا أردت العمل بالرسم فلا تعمل في مكتب أعمال اعتيادي. ولكني أرى أنه يمكنك العمل في مجال التصميم الجرافيكي في مجلة، أو العمل في مجال آخر يصقل مهاراتك، فأعتقد أن عليك الاستمرار في ذلك. حاول أن يكون عملك مرتبطًا بالمجال الذي تخصصت فيه قدر استطاعتك، ومن ثَمَّ امضِ قدمًا. إذا كان هدفُك إعدادَ معارض فنية فاجمع أعمالك بعضها مع بعض؛ فهذا يأخذ وقتًا طويلًا. يجب أن تكون أعمالك فريدة من نوعها. يجب أن تكون مميزًا عن الآخرين، وأن تستمر في تطوير نفسك. كن عنيدًا في هذا الشأن. هناك فنانون يقومون بأعمالهم بمهارة رائعة لا تصدق، وآخرون يقومون بأعمالهم على عجل. بعض الناس أذكياء فيما

يتعلق بالدعاية لأنفسـهم. وهذه مهارتهم، فباستطاعتهم تصميم شيء واحد، ومن ثـم ينطلقون منه. كثير من الفنانين المعاصـرين يقومون بذلك، وبعضـهم رائعون جدًّا، ترى أعمالهم فتصيبك الدهشة منها وتبهرك.

قـد تقعـون في متاعـب إذا لم تبيعوا أعمالكم، وقد تخسـرون بعض صـالات العرض وبعض العمولات، ولكن الأمر يتعلق دومًا بالعمل فهو دائمًا موجود. فاستعدوا وابتكـروا مزيـدًا من الأعمال الفنية، هذا كلّ ما في الأمر. حينما كنت شـابًا، وقبل امتلاكي لمشغلي الخاصّ، كان الأمر عبارة عن الدخول إلى غرفة -ولو غرفة نوم- وإخـراج الأدوات والمواد والبدء بالعمل. كنت دومًا أفكـر وأحلم بما أودّ نحته. إذًا، الأمـر متعلـق بالعمل الفني نفسـه، وهناك دائمًا طريقة لعمله، اعمل ضـمن حدود مكانك وفي حدود ما تملك، إنْ لم تمتلك مكانًا واسعًا فاعمل في مكانٍ صغير.

لتكـن اهتماماتك الحقيقية هاديًا لك، منذ البداية، طوّرت نفسـي على أنّني فنـان تقليدي، ولكنـي أحببت دومًا عمل منحوتات سـاخرة. وأعتقـد أنها تعود إلى الثقافة الشـعبية التي نشأتُ فيها. في بداية التسـعينيّات من القرن الماضي، رأيت أعمال فنانين، مثل الفنان ريد جرومز الذي ابتكر الواقعية الساخرة، والفنان دواين هانسـون الذي ابتكر الواقعية المفرطة. لقد أحببـت أعمالهما، وعرفت أنّ المجال مازال فيه متسـع. رأيت أنّ باسـتطاعتي نحت تماثيل بحجوم طبيعية لشخصـيات لـم يقم أحد بنحتها مسـبقًا. لقـد كان عملي يُصـنّف بين هذيـن الاتجاهين؛ نوع مـن الواقعية المفرطة، منحوتة بواقعية ولكنها ليسـت كرتونية كتلك التي يقوم بها ريـد جرومز. لقد كان هذا عملًا وسـطًا بينهما قمت باكتشـافه؛ لـذا، فقد بدا من المنطقي تطوير هذا الاتجاه الفنيّ. لقد أدهشـتني النتيجة؛ بدأت عملي بمجسمات واقعية صـغيرة، واسـتخدمت مسـاحيق عيد (الهالوين) ومن ثم قادني هذا العمل إلى عمل آخر فآخر، ووجدت نفسي غارقًا في هذا العمل».

المدرّبون والقدوة

جوزيف آكرمان

الرئيس والمدير العام والتنفيذي للمصرف الألماني

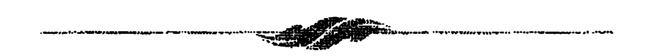
BANK DEUTSCHE

لقد غير آكرمان مصرف (بنك Deutsche) من بنك ألماني محليّ إلى مؤسسة ماليّة عالميّة. قام بذلك بأسلوب هادئ وشخصية قوية. وعند مواجهة التحديات والمعيقات والتغيرات، يوصينا بالرجوع إلى المدرّبين، والاستعانة بهم لمساعدتنا على التركيز.

يعمل آكرمان مديرًا عامًّا وتنفيذيًّا للمصرف، وكان رئيسًا لمجلس الإدارة فيه منذ شباط من عام 2006. وقبل توليه العمل فيه، عمل في مصرف Credit Suisse. وأصبح مشهورًا في مصرف Deutsche لتغييره أسلوب الإدارة من الأسلوب التقليدي إلى الأسلوب الذي يولي اهتمامًا بالمساهمين، وبالتوسع عالميًّا. لقد بات أحد أهم الشخصيات في مجال الصناعة المالية في ألمانيا.

حافظ على التركيز

«ركّز على أهدافك، تعلّم من النقد، ولكن لا تدعه يشتتك أو يعيق مسيرتك. ابحث عن مرشد يقودك من خلال القرارات والتغيرات والتحولات، وينقلك إلى وجهة إستراتيجية بعيدة المدى. كن مرشدًا إن استطعت. حاول العثور على عمل يناسب اهتماماتك وقدراتك وأخلاقيات عملك. عندئذٍ، سيكون النجاح حليفك بالتأكيد».



وارين إم. واشنطن

عالم خبير في المركز الوطني لأبحاث المُناخ

اختصاصه العلم والهندسة، وهو الآن عالم خبير. إنه على معرفة واسعة بالمعادلات، والصيغ، والنظريات في مجاله. وعلى معرفة أيضًا بالرّواد في هذا المجال. يرى واشنطن أنّ معرفة الشخص بروّاد المجال الذي يتخصص فيه تمهد له طريق النجاح.

واشنطن عالِم كبير، وهو رئيس قسم بحوث تغيّر المُناخ في مركز البحوث الوطني للمُناخ (NCAR). في عام 1994م، كان رئيس مؤسسة الأرصاد الجوية الأمريكية، ونائبًا للمدير عام 1995م. وفي أيار من عام 1995م، عُيِّن من قِبَلِ الرئيس كلينتون مدة ستّ سنوات في الهيئة العلمية الوطنية التي تشرف على المؤسسة العلمية الوطنية، وتوجّه الإدارة الأمريكية والكونجرس نحو القضايا العلمية.

اقرأ عن الرّوّاد الكبار

«إنّ أكبر تحدٍّ كان عليّ تجاوزه هو إقناع نفسي أنني أستطيع أن أصبح عالِمًا، هناك كثير من العلماء من الذكور والإناث، وبصفتي شابًّا، لم أكن أعلم أنّ ذلك ممكن لي أنا أيضًا. لقد ساعدني كثيرًا قراءة القصص عن علماء ومهندسين مشهورين، مثل ألبرت آينشتاين، وجورج واشنطن كارفر. وبقراءتها، رأيت أنّ أغلب العلماء انحدروا من عائلات بسيطة، وكانت طفولتهم عادية. إضافة إلى أنّ كثيرًا منهم واجهوا أوقات عصيبة؛ في المدرسة أحيانًا. ولكنهم أظهروا جميعهم الرغبة بالعمل الدؤوب والجاد، وكان عليهم التغلب على التحديات الشخصية في بعض الأحيان.

أقترح على النّاشئة ألّا يقرؤوا عن تاريخ العلم والهندسة فحسب، بل الاطلاع على حياة الرّوّاد الذين أسهموا في هذه المجالات أيضًا».

جرغين هامبريش

رئيس مجلس هيئة المديرين التنفيذيين لشركة BASF

مدير إحدى أكبر الشركات الكيميائية في العالم. شخص لا يفرض على الناس، بل يلهمهم، ويعيد تنظيم الشركة بما يتوافق مع حماية البيئة. في رسالته، يؤكد لنا أهمية دور المرشدين في حياتنا.

إنه المدير التنفيذي وعضو مجلس الإدارة في شركة BASF. وكان عضوًا في المجلس الإداري لشركة Bilfingre Berger، وهي شركة بناء في مدينة مانهايم في ألمانيا منذ عام 2000م. وكان رئيسًا للمنظمة الألمانية للصناعة الكيميائية منذ عام 2003م. في عام 1985م كان رئيس قسم البحوث والشراء في شركة Lacke & Farben في مدينة ميونستر في ألمانيا، التي أصبحت الآن Coatings BASF. وكان مدير قسم هندسة اللدائن (البلاستيك) عام 1990م، ورئيس قسم شرق آسيا في هونج كونج عام 1995م. وكان عضوًا في مجلس الإدارة منذ عام 1997، ورئيسًا لهيئة المديرين التنفيذيين في شركة BASF في مدينة اكتينغيسيلشافت منذ أيار من عام 2003م.

«إنّ أول شـــيء يجـب أن تملكـه هو رؤية خاصـــة بك، ومن ثم عليـك أن تعمل جاهدًا لتصـبح واحدًا من الأفضــل. وعليـك أن تكون من بين الأفضــل حتى تزداد تقدمًا حقيقةً. ولكن من الصعب أحيانًا أن تقوم بذلك وحدك، فأنت تحتاج إلى من يســاعدك ويوجهك مثل المرشــد. لقد كان بجانبي دومًا أشخاص أستطيع التحدث إليهم عن شـؤوني. أحيانًا، قد تركض بســرعة في اتجاهٍ ما، ولكن هذا الاتجاه قد لا يكون صــحيحًا؛ لذا، بإمكان المرشد مساعدتك على أن تكون ناقدًا لنفسك، والذي أعتقد أنه أهم شيء على الإطلاق، وعليك أن تكون واقعيًّا قدر استطاعتك».



روبرت كيث جراي

المدير العام لشركة GRAY & COMPANY

قد يكون أفضل خبير في العلاقات العامة في العالم، وعلى الرغم من تقاعده، فإنه لا يزال مستشارًا لشركات صغيرة ومديرين كُثُر. عندما كان وزيرًا في حكومة الرئيس آيزنهاور، كسب كيث معارف عدة لا يزالون يعملون في الحكومات حتى يومنا هذا. بين ثنايا الطرافة التي تحتويها رسالة كيث، تكمن نصيحة عظيمة للالتزام بقيم وتوقعات أولياء أمورنا.

حين كان وزيرًا في حكومة الرئيس آيزنهاور، أنشأ جراي شركة Gray & Company. بعدئذٍ، أصبح المدير العام لشركة Hill & Knowlton. وعمل مدير الاتصالات الوطنية في أثناء حملة الانتخابات لكلّ من ريغان وبوش أيضًا، وأصبح مديرًا مساعدًا في لجنة تنصيب الرئيس ريغان، يحمل كيث شهادة الماجستير من جامعة هارفارد، إضافة إلى أربع شهادات دكتوراه فخريّة.

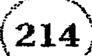
توقعات والدتك

«إنّ أكبـر تحـدّ لي، بل أكبر تحدّ لأيّ شـخص وُلد في القـرن الفائت لأمّ من منطقة وسط غرب الولايات المتحدة - كان تحقيق توقعات والدينا.

تتوقـع الأمهـات المزارعات مـن أبنائهن أن يكونوا مخلصـين ومسـتقيمين ومحبيـن لأوطانهـم. باختصـار، يتوقعن منهـم التمتع بسـائر الفضـائل، والعيش قربهن، ويفترضن التزام أبنائهن بالنظافة، وأنهم سيبحثون عن أصحاب الأغراض المفقودة، كما يتوقعن منهم إعادة عربات التسوّق إلى المتجر.

إنهن يفترضـن أيضًا أنك سـتحقق النجاح في المجال الذي اخترته. من هو الابن الآتي من منطقة الغرب المتوسـطة الذي لم يسـمع أمه تقـول له: بنيّ، أتوقّع منـك أشـياء عظيمة؟ إنّهـا تعني ذلك حرفيًّا؛ لـذا، لن تفاجأ عندما تسـمع بأنك حقّقت إنجازات رائعة.

ذات مرّة، كرمتني إيطاليا تكريمًا مهيبًا، وحضرت أميّ ومئتا امرأة التكريم، بحضـور زوجة رئيـس أمريكي أسـبق. بعد قيام السـفير الإيطالي بوضـع ميدالية مزخرفة حـول عنقي، تلقيت التهاني من بعض الحضـور، وكان تعليق أمي الوحيد: أتمنى لو كان شـريط الميداليـة أزرق اللون. اطمح دومًا لتحقيـق توقعات والدتك، فتوقعاتها أسمى من توقعاتك».



ستيفن جويل تراشتنبيرج

رئيس فخري وأستاذ جامعي في
الخدمات العامة – جامعة جورج واشنطن

يمر عبر جامعة جورج واشنطن مكتب تراشتنبيرج جيل من قادة الغد أكثر من أيّ جامعة أخرى. إنّ اهتمامه بالنزاهة التي يتحدث عنها في رسالته هنا تمتد حتى إلى التي يدرّسها الأساتذة في جامعته.

عمل رئيسًا للجامعة مدة ثلاثين عامًا، وهو الآن الرئيس الفخري لها، إنه أستاذ جامعي في الخدمات العامة في جامعة جورج واشنطن، حيث يقوم بالتدريس عن رئاسة الجامعات في أمريكا. وهو مستشار لشركة Korn Ferry العالمية، حيث يساعد على إيجاد الجيل القادم لقيادة الجامعات. وآخر كتبه هو Big Man On Campus:a University President Speaks Out On Higher Education.

«أيّ شـاب يسألني عن النزاهة في العمل أو عن دور القيادة في عالم الأعمال يحصل على إجابة من شقّين. وهذا قد يبين التوازن الذهنيّ الذي لا مهرب منه في أيّ جامعـة، حتى هنا في جامعة جورج واشـنطن. فنحن نقـول (هذا من ناحية)... و(ولكـن من ناحية أخـرى) لكن هذا - كما أؤكد لكم - ليس ضـعفًا في الأكاديمية الأمريكية بل أحد أمجادها. ببساطة، ليس هناك ترياق ولا طريقة واحدة لجعل كلّ شيء صحيح.

الجـزء الأول من إجابتي عن مسـتقبل النزاهة والقيادة قد يكون سـاخرًا، أو في الأقل عمليًّا تمامًا. أقول فقط: انظر إلى ما كان يحدث أخيرًا في عالم الأعمال. انظر إلى الخدع المالية التي قامت بها شركات أنرون، و ويرلدكوم، وآرثر أندرسين، وانظـر إلى ما قادتهم إليه ممارسـاتهم، لقد أفلسـت جميعها. فـي المقابل، انظر إلى السـلوك الذي تحذوه بعض الشركات الاسـتثمارية الكبيرة التي اضطرت لدفع ضـرائب أساسية. وأخيرًا أقول: انظر إلى القضايا المدنية والجرمية ضد كثير من قادة الأعمال. وأود أن أشـدد على كلمة القادة؛ لأنّ المشكلات التي عددتها - وكلها أصبحت جزءًا من تراثنا - لم يسببها المرؤوسون في كثير من الحالات، بل القادة.

إذًا، فإجابتي الساخرة، إنْ كانت كذلك، هي: انظر ماذا يحدث حينما تفتقد النزاهة، وعندما يكون سـلوكك سـيئًا، وحين يتغلب جشـعك علـى اللعب النظيف، وحينما يكون حسّك الأخلاقيّ معدومًا. يمكن أن يتم القبض عليك، إلى جانب تدمير حياتـك الشخصـية والمهنية، وانظر إلـى الأذى الذي يمكـن أن تلحقه بالآخرين؛ الأمر لا يستحق كلّ هذا.

قـد لا تكون هذه أكثر الطـرق إقناعًا وإلهامًا لجعل النـاس يفكرون بالنزاهة وبمسـؤوليات القيادة، ولكني أتصور أنها طريقة جيدة للفت انتباههم، أنا لا أصدق

أبـدًا أنه وجد عصـر ذهبـيّ في مجـال الأعمال حينما قـام الجميع بعمل الشـيء الصـحيح، وعدم الاحتيال للحصول على المال على حساب الآخرين، وعلى حساب ضـمائرهم. لقد انتشرت السلوكات السـيئة أكثر فأكثر - أو ربما لأنها يتم الإخبار عنهـا ونشـرها بوجه أكبر وأفضـل - في السـنوات الأخيـرة، وأعتقد أنه يسـتحق الاستفادة من هذه الأخبار المعروفة جيدًا لغرس حسّ الشعور بالعيب والعار. أعترف أنّ هذه كلمة أكل الدّهر عليها وشرب، ولكننا على الأقل نؤيد هذه الفضائل القديمة كلاميًـا ونتباكى على فقدانهـا. إنّ أحد الأمور من خبرتي أيام شـبابي ودفعني إلى التحلي بالفضيلة هو ذلك الشعور التقليدي بالخوف، وهو أنني إذا قمت بفعل شيءٍ خاطئ، وقُبِضَ علي، فإنني قد أموت من الشعور بالعار الذي سيلحق بوالديّ أيضًا.

أمّا الجانب الآخر من نصـيحتي فهو الجانب التفاؤليّ؛ إنّ الأعمال الأمريكية تحظى بإعجاب العالم لأكثر من قرن الآن. فلقد أنتجت منتوجات وخدمات جديدة، وأوجدت الوظائف، ووفرت ثروة اسـتثنائية كذلك - ليس لأصـحاب الأسهم فقط، ولكـن للوطـن كلّه. إن التجـارة مجال جدير بجهود الشـباب الأذكيـاء من الرجال والنسـاء. إنه مجال مفتوح لا نهاية له؛ لأنّ الأعمال تتوسـع. حتى في حقبة الكساد، نتوقع أن نتجاوز هذه المرحلة.

لـذا، تحتـاج التجـارة إلى قادة واسـعي الطمـوح. ولكنها أيضًـا تحتـاج إلى قـادة يظهـرون أنهـم جديرون بالثقـة لأنهم جديرون بهـا حقًّا. قادة سـيحافظون علـى وعودهـم لموظفيهم والمسـاهمين والزبائـن. وبكلمات بسـيطة وبتفاؤل قدر اسـتطاعتي، التجارة تحتاج إلى قادة ذوي نزاهة متأصـلة فيهم، أو إن شـئت، هي طبيعة أخرى لديهم. النزاهة ليست منتجًا، ولا نتيجة مادة دراسية لتحصيل شهادة الماجستير. وهي ليست خداعًا أو استرضاءً شعبيًّا، بل على النقيض من ذلك؛ يجب أن تسـري في دم هذا القائد أو ذاك، وأن تكون على قدر كبير من الأهمية في حياة

الإنسان الشخصية والعامة، وموجودة دائمًا وفاعلة على مدار الساعة.

وقد يستطيع القادة، ممن يحملون حسًّا عميقًا بالنزاهة، أن يساعدوا كثيرًا على إعادة الثقة المحلية في التجارة الأمريكية. وقد يتعاون القادة الجيدون مع من هم مثلهم ممن يتمتعون بالنزاهة، أو يقومون بفعل كلّ ما هو ممكن لغرس الإيمان بأهمية النزاهة.

النقطة الأخيرة مهمة: جزء من القيادة يتمثل في القدرة على التعليم الرسمي والقدوة. هل هناك شباب موجودون اليوم ممن يتمتعون بهذه القدرة؟ هل هم موجودون في حرم الكليات والجامعات الأمريكية؟ هل يفكرون في وظائف في مجال الأعمال وبخاصة الوظائف القيادية؟ الإجابة: نعم. ولكن، هل يوجد ما يكفي منهم؟ لا أعلم. أعتقد أنّ على كلّ جامعة النظر في شخصيات طلابها وتشجيعهم على القيام بما هو صحيح، أو بكلمات أخرى، زيادة أعداد الرجال والنساء ممن يرون النزاهة معيارًا وقيمة.

هذه مهمة غير سهلة، ولكن كذلك هي مهمة تعليم الفيزياء الكمية أو جراحة المخ والأعصاب، ونحن نقوم بهما بصورة جيدة. الأسئلة التي طرحها القادة صعبة، وهذا سبب طرحهم لها. ولكن لو كانت الصعوبة عائقًا لا يمكن التغلب عليه لما كانت هناك جامعات، وسيكون هنالك القليل، بل ربما لن يكون هناك رجال ونساء من مختلف الأعمار ممن يمتلكون الإرادة الصلبة لتحمل أعباء القيادة. ولكن قيادة حياة تملؤها النزاهة والصدق ليست حاجزًا ولا عائقًا، ولكنه مستقبل واعد نترقبه. وأخيرًا، كلّي تفاؤل بوجود كثير من الشباب الذين يشتركون في هذه النظرة وأن شبابًا آخرين سوف يقلّدونهم عندما يرون نجاحاتهم، ولهذا فإن مردود النزاهة سيكون كبيرًا».

كلمة أخيرة عن النجاح الحقيقي

ثيودور فورتسمان

المدير العام والتنفيذي لشركة IMG والشريك المؤسس الرئيس لشركة FORTSMAN LITTLE & COMPANY

ملياردير، ارتبط اسمه بأجمل النساء في العالم، وفيهن الأميرة ديانا. بنى شركة استثمارية كبيرة، وهو الآن يدير أكبر الشركات في العالم؛ IMG. إنه رجل ذو دهاء وذكيّ جدًا، والمفاجأة أنه أيضًا -وهذا أمر غير اعتيادي بالنسبة لملياردير - معروف لكثير من حوله بـ (السيد اللطيف). ووفقًا لرأيه، ينبغي للمرء نسيان خرائط طريق تجني له ثروة مادية؛ فهذا النوع من الثروة يمكن أن يُؤخذ منه؛ لذا، يجب العمل جاهدًا من أجل ثروة عقلك وشخصيتك.

إنه رائد في مجال الاستثمار؛ فقد طوّر كثيرًا من الوسائل المبتكرة لتحقيق أرباح أكبر للمستثمرين.

يضاف إلى ذلك اهتمامه الشديد بالعمل الخيري، حيث أنشأ صندوق بعثات الأطفال عام 1998م بالتعاون مع جون والتون، إضافة إلى عمله مديرًا للجنة الدولية للإنقاذ.

الثروة الحقيقية ليست مادية

«أقوم بالتعليم في كثير من كليات التجارة منها هارفارد، وستانفورد، وييل. وعادة ما يطلب طلاب التجارة خريطة للنجاح، ويؤسفني أن أقول لكم: إنْ كان للنجاح خريطة فأنا لا أعرفها. ولكني أستطيع إخباركم بما يأتي: الثروة الحقيقية ليست ماديّة. الثروة تأتي على صورة أفكار. قد تختفي الثروة المادية؛ يمكن أن تأخذها الحكومة، أو يسلبها منك اللصوص، أو غير ذلك. أما الثروة الميتافيزيقية فلا يمكن مصادرتها، وهي أساس التّطوّر الذي يحدث في العالم كلّه.

لذا، حين أتحدث للصغار أقول لهم: لا تسألوني عن كيفية جني كثير من الثروة؛ لأني لا أعلم. ولا أعتقد أنه هدف جدير بالاهتمام. بدلًا من ذلك، كن على معرفة بالثروة الفكرية، أو بكلمات أخرى، كن على وعي بالعملية الفكرية لديك. كن صادقًا مع نفسك؛ لأنك لا تملك شيئًا آخر في العالم غير نفسك؛ فإن خسرتها خسرت كلّ شيء».

فهرس الأعلام



الوصول إلى الحقيقة يتطلب إزالة العوائق
التي تعترض المعرفة ، ومن أهم هذه العوائق
رواسب الجهل وسيطرة العادة ، والتبجيل المفرط لمفكري الماضي
إن الأفكار الصحيحة يجب أن تثبت بالتجربة

حصريات مجلة الابتسامة

** شهر نوفمبر 2018 **

www.ibtesamah.com/vb

التعليم ليس استعداداً للحياة ، إنه الحياة ذاتها
جون ديوي
فيلسوف وعالم نفس أمريكي



يضم كتاب (**رسائل من القادة**) ثماني رسائل من أولئك الذين قد فعلوا الكثير لتحفيز عالمنا اليوم وتشكيله، بدءًا من محمد علي، إلى أربعة رؤساء للولايات المتحدة، وميخائيل غورباتشوف، والملك بوميبول إدولياديج ملك تايلاند، والملك عبد الله الثاني ملك الأردن، والدالاي لاما. ومن كاثي بلاك إلى تي. بون بيكنز، وموريل سيبرت، ودونالد ترامب. وبعض هذه الرسائل، قد أُعيد إنتاجها من النسخ الأصلية المكتوبة بخط اليد والفاكس، ووضِع في مقدمة كل منها ملاحظة قصيرة عن السيرة الذاتية كتبها دورمان.

هنري أو. دورمان: إضافة إلى وظيفته مع مجلة القادة، فهو محرر كتاب (**المتحدث من الاقتباسات**) The Speaker's Book of Quotations. ومن بين الأدوار القيادية التي تقلدها، أنه كان المؤسس والمدير التنفيذي الأول لمكتبة الأوراق الرئاسية (الآن مركز للدراسات الرئاسية)، وشغل منصب رئيس شركة الولايات المتحدة الأمريكية للتطورات التقنية، وهي قسم من شركة الأوراق النقدية الأمريكية. ويوزع هنري وقته بين باث، ونيويورك، ومدينة نيويورك.

موضوع الكتاب:

القيادة الإدارية


Exclusive
For
www.ibtesama.com